

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 7. Dezember 1946 - 46. Jahrgang - Nr. 49

Eine eindrucksvolle Stellungnahme gegen das den Genossenschaften zugefügte Unrecht

Herr Dr. Durtschi, Präsident der Verwaltungskommission des VOLG, hat in einer Artikelfolge im «Genossenschafter», dem Organ des genannten Verbandes, zu der zusätzlichen Wehrsteuer, ihrer Vorgeschichte, der bedenklichen Kurzsichtigkeit in gewissen Parlamentarierkreisen und vor allem auch zur grundsätzlichen Bedeutung dieses krassen, wohl einzig dastehenden Fehlentscheides Stellung genommen. Der Verfasser tut dies mit einer Ueberzeugung und Verve, die einen bewegten Ausdruck der tiefen Empörung der gesamten Genossenschaftsbewegung darstellt. Die für eine soziale Demokratie schandbare Behandlung der Genossenschaften zeigt, welche Kräfte heute im Schweizerlande wieder am Werke sind. Nur die energische, scharfe Abwehr der gesamten Genossenschaftsbewegung wird eine für das ganze Land verhängnisvolle Entwicklung abwenden können. Was uns Dr. Durtschi zuruft, ist eine Botschaft, die wir hören und aus der wir mit ihm die richtigen Konsequenzen ziehen wollen. Er schreibt u. a. (Hervorhebungen z. T. von uns):

Die drei erwähnten Spitzenverbände der Wirtschaft (Vorort des Schweiz. Handels- und Industrievereins, der Schweizerische Gewerbeverband und die Schweizerische Bankiervereinigung) hatten die Unverfrorenheit— anders kann man dieses Vorgehen nicht nennen — vom *Schweizerischen Bauernverband* zu verlangen, ihre in erster Linie gegen die Selbsthilfeorganisationen gerichtete und diese diskreditierende Eingabe mitzuunterzeichnen! Diese Kreise wissen *nicht*, dass unsere Bauernwirtschaft gar nicht mehr denkbar wäre ohne die kollektive Selbsthilfe in der Form der Genossenschaft, dass diese Genossenschaften, wie Prof. Laur einmal mit Recht sagte, zu den tragenden Säulen des Bauernstandes des 20. Jahrhunderts auch in unserem Lande gehören, und sie haben offenbar vergessen, warum die landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaften, die ihnen als Konkurrenten oder sonstwie so unangenehm sind, ins Leben gerufen werden *mussten*. Es war ihnen offenbar auch unbekannt, dass in unserer Landwirtschaft über 10 000 Genossenschaften mit über 400 000 Mitgliedschaften — die meisten Bauern sind Mitglied von mehreren Genossenschaften — tätig sind und dass die Genossenschaftsbauern die Kerntruppe des Schweizerischen Bauernverbandes bilden, sonst hätten sie nicht verlangen können, er solle diese desavouieren!

Die Vereinigung der landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände der Schweiz wandte sich sofort ihrerseits (und zwar bereits unterm 26. Juni 1946, als die Stellungnahme der drei Wirtschaftsverbände durch die Presse bekannt wurde) an das Eidgenössische Finanz- und Zolldepartement. In der Eingabe wurde erklärt, eine Gleichstellung der Genossenschaften mit den Kapitalgesellschaften müsse sich in der *Praxis* höchst ungerecht auswirken, eine Besteuerung der Selbsthilfeorganisationen nach dem sog. *Rentabilitätsprinzip* sei widersinnig und ungerecht und komme nicht in Frage. In der Regel haben die Genossenschaften nur ein geringes eigenes Kapital. Dieses besteht meist aus den Reserven, die erst im Laufe der Jahre gebildet werden können. Das trifft besonders für landwirtschaftliche Organisationen zu. Unsern Bauern fehlen die nötigen baren Mittel, um Anteile zu zeichnen. Die Erträge sind deshalb im Verhältnis zum Eigenkapital oft hoch: dieses Verhältnis sagt daher nichts oder wenig aus über die Leistungs- und Belastungsfähigkeit. Das ist in der Literatur, sofern die Tatsachen objektiv betrachtet werden, anerkannt. Die Genossenschaften sind unbestreitbar *Personen*- und keine Kapitalvereinigungen, sie wollen *dienen* und nicht verdienen — für wen auch! —, ihrem *Wesen* nach sind sie antikapitalistisch, nach der von ihnen vertretenen *Wirtschaftsgesinnung* die Gegenpole der Kapitalgesellschaften. Daran gibt es gar nichts zu rütteln! Mit Ausnahme von Schaffhausen — und durch eine etwas eigenartige Interpretation des Gesetzes des Tessins — behandeln aus diesen Ueberlegungen sämtliche kantonalen Steuergesetze mangels einer andern adäquaten Lösung die Selbsthilfegenossenschaften nicht wie Kapitalgesellschaften, sondern wie *natürliche Personen*, wobei in den neueren Gesetzen (z. B. St. Gallen, Gesetz vom 14. März 1944, Art. 53, Zürich, Gesetz vom 25. November 1917, revidiert am 26. September 1943, § 28) *die Progression begrenzt oder ein fester Satz erhoben wird*, so auch bei der eidgenössischen Wehrsteuer (Artikel 61). Die Eingabe wurde unterstützt durch den Schweizerischen

Bauernverband und den Zentralverband schweizerischer Milchproduzenten.

Nun begann eine *Hetze* gegen die Genossenschaften, vorab gegen die Konsumvereine, wie sie seit 1933 nicht mehr gesehen worden ist. In den bürgerlichen Zeitungen, die kurz vorher über die Bauersame herfielen wegen der Milchpreiserhöhung, kamen nun die *Genossenschaften* an die Reihe. In allen möglichen Varianten wurde dem Schweizervolk suggeriert, diese seien in allem und jedem bevorzugt, vorab seien sie *steuerlich privilegiert.* Nun wolle man sie weiter bevorzugen, das gehe nicht usw.

Vielfach wurde sogar die Behauptung ausgestreut und geglaubt, die Genossenschaften zahlten überhaupt keine Steuern.

Einen schönen Anteil an dieser widerwärtigen Polemik leisteten die «Schweizerische Gewerbezeitung» und die andern gewerblichen Blätter. Ueber das Problem der Besteuerung der Genossenschaften fand Mitte August auch — im Zusammenhang mit andern Fragen — eine Aussprache statt zwischen Delegationen des Schweizerischen Gewerbeverbandes und des Schweizerischen Bauernverbandes, an welcher der Verfasser dieser Zeilen ebenfalls teilnahm.

Inwiefern die Genossenschaften steuerlich privilegiert sein sollten, das konnte konkret nicht dargetan werden, auch an dieser Aussprache nicht.

Regelmässig werden die Genossenschaften behandelt wie natürliche Personen. Darin liegt gewiss keinerlei Privilegierung. Im Gegenteil! Es ist doch klar, dass, wenn eine private Person 50 000 oder 100 000 Fr. Einkommen hat im Jahr, sie eine besondere steuerliche Leistungsfähigkeit aufweist. Das kann von einer Genossenschaft nicht gesagt werden; es kommt hier auf die Grösse der Organisation, den Umfang und die Risiken des Betriebes sowie auf die Geschäftspolitik an. So ist es durchaus denkbar, dass ein solcher Betrieb ausgesprochen finanzschwach sein kann. Die Progressionssätze, die für die natürlichen Personen angewendet werden und gerechtfertigt sind, können deshalb bei Genossenschaften zu ausserordentlichen Härten führen.

Die Höhe des Reinertrages ist hier absolut kein Masstab für die Beurteilung der Leistungs- und Belastungsfähigkeit.

Und nun die *Rückvergütungen.* In acht Kantonen müssen diese als Erwerb versteuert werden, in fünf Kantonen sind sie anderseits vollständig steuerfrei, in zwölf Kantonen sind 4—6½ % abzugsberechtigt. Nach dem Wehrsteuerbeschluss sind die Rückvergütungen über 5 % steuerpflichtig. Daraus geht klar und deutlich hervor, dass eine Gleichstellung mit dem Händlerrabatt, der als Bestandteil der Geschäftsunkosten betrachtet und in der Regel auch voll abzugsberechtigt ist, noch lange nicht erreicht ist, trotz jahrzehntelangen Kämpfen. Immerhin ist durch den bundesgerichtlichen Entscheid im Falle Derendingen vom 25. Februar 1927 (siehe BGE I, S. 1 und «Genossenschafter» Nr. 53/1927 und 1/1928 «Die Rückvergütung und die Frage ihrer Besteuerung») den Genossenschaften die Möglichkeit eröffnet worden, in einem gewissen Umfang steuerfreie Rabatte zu gewähren. Die *Anteilscheine* müssen als Vermögen versteuert werden, genau wie Aktien. In bezug auf die Bewertung der Aktiven, die *Abschreibungen* und die *Reservezuweisungen* werden die Genossenschaften nicht besser behandelt als die übrigen Steuerpflichtigen, im Gegenteil. Dazu kommt, dass die Genossenschaften vollständig und genau Rechnung ablegen. Die Steuerverwaltungen sehen hier in alles hinein, und sie tun es in der Regel auch bis zum Exzess. Jeder einzelne Kreditor muss genau, mit Name und Adresse, ausgewiesen werden usw. In dieser Hinsicht, das wissen wir aus Erfahrung, sind die privaten Händler, Handwerker und Fabrikanten in einer weit günstigeren Lage, trotz allem Geschrei, das diesbezüglich immer wieder gemacht wird. So also sieht die «Privilegierung» aus! An der erwähnten Aussprache zwischen den Spitzen des Schweizerischen Gewerbeverbandes und des Schweizerischen Bauernverbandes ist denn auch zugegeben worden, *dass die Genossenschaften Anspruch hätten auf eine ihrem Wesen adäquate Besteuerung;* es fiel von gewerblicher Seite sogar die Bemerkung, trotzdem ihr Spitzenverband die Eingabe der drei Wirtschaftsorganisationen unterzeichnet habe, sei er nicht verpflichtet auf die Forderung, die Genossenschaften seien samt und sonders nach dem Rentabilitätsprinzip zur Steuer heranzuziehen. Die Kommission schuf für die Genossenschaften ein *Wahlrecht,* nach dem sie die besondere Wehrsteuer entrichten könnten nach den für die natürlichen Personen oder gemäss den für die Kapitalgesellschaften geltenden Bestimmungen. Damit wollte man die kleinen und mittlern Genossenschaften entlasten und namentlich die Landwirtschaft nicht allzusehr vor den Kopf stossen,

die genossenschaftlichen Reihen also aufspalten nach dem alten Grundsatz «divide et impera».

Das geht auch klar und deutlich aus einem Artikel der «Neuen Zürcher Zeitung» vom 13. September 1946 (Nr. 1633) hervor. *Das war nun ausgesprochen demagogisch.* Jeder Kenner der landwirtschaftlichen Genossenschaftsbewegung weiss ganz genau, dass die lokalen Organisationen gar nicht lebensfähig wären ohne Zentralen und Verbände. Sie wären auch nie aufgekommen, darum setzte bei uns die Verbandsbildung — nicht wie bei den Konsumvereinen — sofort mit der Gründung der lokalen Genossenschaften ein. Die Gegner der Selbsthilfeorganisation rechnen deshalb ganz richtig: Wenn wir die Verbände treffen, dann haben wir auch die Kleinen im Sack! Aber diese Spekulation dürfte gründlich «abverheien».

Nun stand noch der Ausweg offen, an den Bundesrat zu gelangen, um zu erreichen, dass die Vorlage, die ursprünglich eine *rein fiskalische Massnahme* darstellte, durch die unter dem Druck der drei Spitzenorganisationen und der Hetze, die mit einherging, erfolgten Beschlüsse der Vollmachtenkommissionen der beiden Räte nun aber unbestreitbar *einen gegen die Genossenschaften gerichteten wirtschaftspolitischen Charakter* erhielt, wieder einigermassen ihr ursprüngliches Gesicht erhalte. Die Vereinigung der landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände der Schweiz richtete deshalb unterm 19. September 1946 eine Eingabe an den Bundesrat.

Diese Eingabe wurde wiederum vom Schweizerischen Bauernverband und dem Zentralverband schweizerischer Milchproduzenten unterstützt. Neu war der Vorschlag der landwirtschaftlichen Genossenschaften, *wenn man sie schon zu vermehrten Steuerleistungen heranziehen wolle,* so solle dies erfolgen *im Rahmen des bisherigen Wehrsteuerrechts und nicht in grundsätzlicher Abweichung davon.* Sie erklärten sich demgemäss bereit, einen Zuschlag zu entrichten auf dem in Artikel 61 des Wehrsteuerbeschlusses niedergelegten Satz von total 4,5%. Nach

ihrer Auffassung sollte dieser Satz 20 % von 4,5 % nicht übersteigen.

Der Verband schweizerischer Konsumvereine (V. S. K.), der sich wie die landwirtschaftlichen Selbsthilfeorganisationen bereits im Juni gegen die Begehren der drei Spitzenverbände der Wirtschaft ebenfalls energisch zur Wehr setzte,

war mit den Vorschlägen der landwirtschaftlichen Genossenschaften grundsätzlich einverstanden, war aber der Auffassung, ein Zuschlag von 10 % genüge, da die Rückvergütung von über 5 % als «Uebergewinn» versteuert werden muss. In der Folge fanden auf Wunsch von Herrn Bundesrat E. Nobs und unter dessen Vorsitz Verhandlungen statt zwischen dem V. S. K. und den landwirtschaftlichen Organisationen, im Beisein von Vertretern der Eidg. Steuerverwaltung.

Man einigte sich dabei auf 20 % Zuschlag, wobei aber Reinerträge bis 25 000 Fr. wie bei den natürlichen Personen frei sein sollten. Das war der letzte gemeinsame Vorschlag der Genossenschaften.

Nach diesen Verhandlungen, die am 25. September 1946 stattfanden, war man in unsern Kreisen in guten Treuen der Meinung, der Bundesrat werde die von den Genossenschaften vorgeschlagene Lösung annehmen, um so mehr als er sie eigentlich ursprünglich mit Zuschlägen gar nicht belasten wollte in der richtigen Ueberlegung, bei Selbsthilfeorganisationen sei eine «*Uebergewinnsteuer*» der Natur der Sache nach gar nicht am Platze, und er ausdrücklich zugibt, dass diese weder wie natürliche Personen noch wie Kapitalgesellschaften behandelt werden könnten, und, nachdem ihre Vertreter den Kompromiss, den Dr. Ch. Perret von der Eidg. Steuerverwaltung zur Diskussion brachte, von den Genossenschaften nur die Hälfte der in Aussicht genommenen Zuschläge zu erheben, vorab aus *grundsätzlichen* Erwägungen ausdrücklich ablehnten. Es kam aber leider anders. Bereits am 27. September 1946 konnte man der Presse entnehmen, der Bundesrat habe die Genossenschaften, in Ablehnung ihrer Begehren, dem Beschluss betreffend die Erhebung von Zuschlägen auf der Wehrsteuer wie die andern Steuerpflichtigen (immerhin in Beibehaltung des Wahlrechts) unterstellt, sie hätten aber lediglich die Hälfte zu bezahlen (nach Vorschlag Perret). Nun hob, wie *erwartet* werden musste — an den erwähnten Verhandlungen wurde darauf ausdrücklich hingewiesen — das Kesseltreiben gegen die Genossenschaften wieder an. Durch die Presse ging eine Notiz, die sogar von einer *doppelten Bevorzugung* der Genossenschaften sprach. Diese doppelte Bevorzugung wollte man sehen im Wahlrecht und den hälftigen Zuschlägen. Die meisten Leute sind eben nicht in der Lage, zu beurteilen, wie die Verhältnisse tatsächlich liegen und um was es hier im Grunde ging. Dem Bundesrat selbst war auch bei dieser Lösung nicht recht wohl, denn im Zwischenbericht heisst es:

«Trotz des Wahlrechts ergeben sich aber, wie Berechnungen gezeigt haben, in vielen Fällen Belastungen, die sich mit der besonderen Natur der Genossenschaften nicht recht vereinbaren lassen. Als weitere Entlastung wird daher bestimmt, dass der gemäss den für Kapitalgesellschaften oder für natürliche Personen anwendbaren Bestimmungen berechnete Steuerbetrag nur zur Hälfte erhoben wird...

Die in Art. 17 vorgesehene Regelung kann für eine besondere, nur während weniger Jahre erhobene Zusatzsteuer verantwortet werden. Für eine Dauerlösung erscheint sie jedoch nicht geeignet.» (Schluss folgt)

Genossenschaftsmitglieder protestieren gegen die Sondersteuer auf die Rückvergütung und verlangen Revision

Eine an der Generalversammlung des Verbandsvereins in Flawil gefasste Resolution hat folgenden Wortlaut:

«*Die Generalversammlung des Konsumvereins Flawil protestiert nach Anhören eines aufklärenden Referates mit grösstem Nachdruck gegen die Einführung der Wehrsteuerzuschläge auf die genossenschaftliche Rückvergütung. — Die Rückvergütung ist ein Sparbatzen, der nur durch treuen Einkauf in der Genossenschaft erworben wird. Er wird von der Genossenschaft vorübergehend eingezogen und genau denjenigen am Schlusse des Geschäftsjahres zurückgegeben, die ihn mit jedem Einkauf in der Genossenschaft eingezahlt haben. Es ist höchst ungerecht, diese Sparbatzen der kleinen Leute und der werktätigen Konsumenten mit der gleichen Steuer zu belegen wie die Uebergewinne der Grossverdiener. Gegen diese unsoziale, ungerechte und sinnwidrige Steuer muss im ganzen Lande schärfster Protest erhoben werden, und wir verlangen, dass dieser vom Bundesrat gefasste Vollmachtenbeschluss über die zusätzliche Wehrsteuer revidiert und diese neue, für die Selbsthilfegenossenschaften ungerechtfertigte Steuerbelastung aufgehoben wird.*»

Kriegsbetroffene Genossenschaften danken für die Hilfe der Schweizer Bewegung

Der *österreichische Konsumverband* schrieb an den V. S. K.:

«*Der Vorstand unseres Verbandes hat beschlossen, Ihrem Verbande den herzlichsten Dank für die uns geschenkweise überlassenen Personenautos, Rechenmaschinen, sowie für die Sichterseide auszusprechen.*

Der Verband hat durch diese Solidaritätsaktion in schwerster Zeit der österreichischen Konsumgenossenschaftsbewegung eine ausserordentlich wertvolle Hilfe geleistet und damit unsere Bemühungen um den Wiederaufbau positiv gefördert.»

Die Konsumgenossenschaft *Graz*, die die Sichterseide empfangen hat, gibt ihrem Dank u. a. mit folgenden Worten Ausdruck:

«*Sie hatten die grosse Freundlichkeit, uns vor einiger Zeit Sichterseide zu beschaffen...*

Die Liebenswürdigkeit der Beschaffung hat uns aus schwerer Bedrängnis gebracht.

Vorstand und Aufsichtsrat sprechen Ihnen, sehr verehrte Genossenschafter, für diese hochherzige Spende verbindlichen Dank aus.»

Die französische Konsumgenossenschaft *l'Economie* in Sens (Yonne) wurde an der Schreibmaschinenspende zugunsten der französischen Genossenschaften beteiligt. Wie sehr ihr damit gedient wurde, zeigen folgende Worte ihres Dankschreibens:

«*Für die uns zur Verfügung gestellte Schreibmaschine sind wir um so dankbarer, als wir nach der Plünderung im Jahre 1940 keine, selbst nicht einmal eine Okkasionsmaschine auftreiben konnten und unsere gesamte Korrespondenz bis heute von Hand geschrieben werden musste.*

Unser Hauptsitz und unsere Bäckerei wurden vom Feinde besetzt und zehn von unseren zwölf Filialen sind fast ganz geplündert worden.

Glücklicherweise hatten unsere Anstrengungen Erfolg. Unsere Genossenschaft, die 56 Jahre alt ist, hat ihre Verluste in Höhe von 1 200 000 Franken amortisiert, ihre Reserven wiederhergestellt und befindet sich heute in einem neuen Aufstieg.»

Karl Wunderli, Ing. agr., Vizepräsident der Verwaltungskommission des V.O.L.G. und Redaktor des «Genossenschafters», erreicht das 65. Altersjahr und tritt zurück

Mitte 1908 berief der V. O. L. G. Herrn Karl Wunderli als Verbandssekretär nach Winterthur, in welcher Eigenschaft er sich zugleich auch der Propaganda und der damals noch in den Kinderschuhen steckenden genossenschaftlichen Produktenverwertung anzunehmen hatte. 1925 trat er in die Verwaltungskommission des Verbandes ein, als deren Vizepräsident er seit 1927 zeichnet. Neben dem Amt als Redaktor des «Genossenschafters» seit 1920 stand er als Chef des III. Departementes den Abteilungen Eisenwaren, Dünger und Maschinen vor.



Von 1919 bis 1943 gehörte Karl Wunderli dem Nationalrat an, wo er sich vor allem für die landwirtschaftlichen Interessen einsetzte. Als Vorsitzender der Genossenschaftlichen Gruppe des Parlaments hatte auch die Genossenschaftssache in ihm einen warmen Befürworter. Als Lehrer für Genossenschaftswesen wird er weiterhin an der kantonalen landwirtschaftlichen Schule Wülflingen wirken.

Während 26 Jahren betreute Karl Wunderli das Organ des V. O. L G., den «Genossenschafter». In unzähligen Beiträgen kam dort seine originelle, unkonventionelle Persönlichkeit, eine von Humor und oft auch Sarkasmus getragene, wirklichkeitsnahe, freimütige Stellungnahme zum Ausdruck.

Wir wünschen dem emsigen Genossenschafter noch manches Jahr fruchtbaren Wirkens und auch der Ruhe, die der rastlose Arbeiter und Pionier der V. O. L. G.-Bewegung auf so mannigfache Weise verdient hat.

Nicht Staatsmonopol, sondern Wirtschaftsdemokratie

* *Anders Oerne,* der bekannte schwedische Genossenschafter, veröffentlichte unter obigem Titel ein Buch, aus dem folgende Gedanken festgehalten seien:

Die wichtigsten schwedischen Staatsmonopole betreffen das Postwesen mit den Abteilungen für Sparkassen und Bankgeschäfte, die Eisenbahnen, die Landstrassen, die Produktion elektrischer Kraft, die Tabakindustrie, die Fabrikation von und den Handel mit Spirituosen und die Wälder.

Monopole ermöglichen dem Staate die Erzielung beträchtlicher Gewinne, aber sie haben mit Demokratie nicht viel zu tun, namentlich wenn sie auf das Gebiet lebensnotwendiger Artikel ausgedehnt werden. Uebergang in den Staatsbetrieb schwächt nach der Ueberzeugung Oernes den Einfluss des Volkes, ja macht ihn sogar unter Umständen unmöglich.

Jede Vermehrung der Staatsbetriebe vermehrt auch die Zahl der Staatsangestellten. Sollten die Verstaatlichungen in Schweden im gleichen Tempo weiterschreiten wie in neuester Zeit, so dürfte bald die Mehrheit der Stimmberechtigten aus Staatsangestellten bestehen. Gleichzeitig würde dann auch die Mehrheit des Parlamentes aus Angestellten des Staates gebildet, und die Regierung würde zu einer Art Arbeitnehmerausschuss, der in erster Linie die Interessen des Personals als Lohnempfänger wahren würde. Nach Oerne ist aber die Demokratie zum sicheren Tod verurteilt, sobald die Mehrheit der stimmberechtigten Bevölkerung vom Staate abhängig ist.

Es gibt eine Form der Betriebsführung, die alle Bedingungen wirtschaftlicher Demokratie erfüllt, nämlich die *Konsumgenossenschaftsbewegung.* Diese hat in einigen Ländern, wie z. B. in Skandinavien und Grossbritannien, eine solche Ausdehnung erlangt, dass sie für gewisse Warenkategorien die Preise zu bestimmen in der Lage ist.

Der Autor kommt zum Schluss, dass durch die Organisation der Konsumenten die volle Demokratisierung des Wirtschaftslebens durchgeführt werden kann.

Der politische Staat hat nach Oerne die ernste und unabweisbare Pflicht, die Demokratisierung des Wirtschaftslebens zu fördern. Seine Hauptaufgabe ist die Sicherung des Rechts: Ehrlichkeit im Handelswettbewerb; Schutz der Volksgenossen gegen Mangel, ohne Einschränkung ihrer Unabhängigkeit; Förderung des Unterrichtswesens; Schutz gegen Monopole und Kartelle; Verhinderung des Machtmissbrauchs gewisser Organisationen und die Uebernahme solcher wirtschaftlichen Funktionen, die nicht von den Konsumenten selbst ausgeübt werden können.

Dieses Endziel zu erreichen wird Zeit brauchen. Aber wir haben schon eine schöne Strecke Weges zurückgelegt. Ist es doch noch nicht so lange her, dass Konsumentenorganisationen und Gewerkschaften als närrisch und schädlich betrachtet und bekämpft wurden. Der Krieg hat zwar den Materialismus gefördert, aber das wird vorübergehen, und die Wahrheit wird sich durchsetzen, dass die Abschaffung der Monopole und die Einführung des Freihandels einen ebenso grossen Schritt zur Wirtschaftsdemokratie hin bedeuten, wie seinerzeit die Einführung des allgemeinen Stimmrechts für die politische Demokratie.

Du, unsere Hoffnung und unser Stolz - blühende Jugend!

Abschlussfeier im Genossenschaftlichen Seminar

Das Genossenschaftliche Seminar hat in diesen Tagen wieder davon Zeugnis abgelegt, welche Schätze bei ihm gehoben werden können. 41 Schülerinnen, die jetzt als gut ausgebildete Verkäuferinnen ins praktische Leben herausgetreten sind, haben in viermonatiger Kurstätigkeit am Seminar und dank praktischer Anleitung durch ihre Lehrmeisterinnen im ACV beider Basel das wertvolle Eidgenössische Fähigkeitszeugnis erworben. Gleichzeitig mit den Genossenschaftskandidatinnen oblagen drei Lehrtöchter aus dem Kanton Baselland der schriftlichen Prüfung im Seminar.

Wiederum hatten sich zur Schlussfeier vom vergangenen Samstag zahlreiche Freunde des Seminars eingefunden, unter ihnen Herr Dr. *Tschopp*, Vorsteher des Kantonalen Lehrlingsamtes Baselland, *Frau Dr. Jaeggi*, Mitglied, und Herr Direktor *Zellweger*, Präsident des Stiftungsrates des Seminars, sowie die Herren Dr. *Leo Müller*, Mitglied der Direktion des V.S.K., M. *Maire*, Mitglied des V.S.K.-Verwaltungsrates, und Leiter von Zweckgenossenschaften.

Herr *Küng*, Präsident der Kommission für kaufmännische Lehrabschlussprüfung und Verkäuferinnenprüfung, löste schon in seinen Begrüssungsworten die Spannung, indem er allen Kandidatinnen die tröstliche Gewissheit geben konnte, dass sie das Examen bestanden haben. Herr alt Rektor *Körber*, Prüfungsleiter, unterzog sich der dadurch um so angenehmeren Aufgabe der Aushändigung der Zeugnisse. Mit diesen bekamen die jungen Verkäuferinnen von Herrn Rektor Körber u. a. noch folgende beherzigenswerten Worte auf den weiteren Lebensweg: «*Halte dich frei von Misstrauen, Neid und Missgunst. Die weltumspannende Genossenschaftsbewegung hat vor kurzem in Zürich der ganzen Welt den glänzenden Beweis gegeben, dass sie bereit ist, in der Welt Vertrauen zu schaffen. Helft mit, der Menschheit eine schöne Lebensgrundlage zu bauen. Es wird auch euch Segen bringen.*»

Und zu dieser Mitarbeit werden unsere Verkäuferinnen um so fähiger sein, als sie in einer sorgfältigen Schulung ein gutes Rüstzeug empfangen haben. Das ist heute nicht mehr so selbstverständlich. Herr Rektor Körber wies warnend darauf hin:

Immer mehr Mädchen und Jünglinge wandern in den Stand der Ungelernten.

Der leichte Geldverdienst lockt. Und wenn die Krise kommt? Dann stehen die Ungelernten zuallererst auf der Strasse! «Wer keinen Vater und keine Mutter hat, die verlangen, dass die Kinder einen Beruf erlernen, der ist zu bedauern.» Herr Rektor Körber schloss mit der zuversichtlichen Feststellung: «Wir freuen uns, dass im Verkäuferinnenberuf noch ein Nachwuchs ist, der sich sehen lassen darf.»

Im 1. bis 3. Rang mit den Durchschnittsnoten 1,0 bis 1,2 befinden sich folgende Kandidatinnen:

Fretz Leonie, Strengelbach (Aarg.)
Fürst Elisabeth, Neuhausen (Schaffh.)
Gafner Bethli, Meiringen (Bern)
Iten Jeannette, Burg (Aarg.)
Kaufmann Erna, Gränichen (Aarg.)
Kienberger Theres, Oeschgen (Aarg.)
Kuhn Margareta, Erlach (Bern)
Kummer Ida, Maischhausen (Thg.)
Lüscher Klara, Ober-Muhen (Aarg.)
Müller Hedwig, Niederbipp (Bern)
Müller Margrit, Hochdorf (Luz.)
Schneeberger Rosmarie, Rothrist (Aarg.)
Schneider Hedwig, Frutigen (Bern)
Uebelhart Paula, Welschenrohr (Sol.)

Diesen und allen ihren Kolleginnen gab der Seminarleiter Herr Dr. *Faucherre*, dem zusammen mit hingebungsvollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, denen angesichts der recht verschiedenartigen Vorbildung eine oft recht komplizierte Aufgabe anvertraut ist, in intensiver viermonatiger Arbeit für ein zufriedenstellendes Examenresultat zu sorgen hat, einige in der täglichen Praxis vielfach bewährte und auch immer wieder der Bewährung vorbehaltene Gedanken mit. Vorgängig gedachte er ehrend und dankend *Frau Anna Frei-Sandmeier*, die während vielen Jahren als Leiterin des Restaurants Freidorf für das leibliche Wohl der Töchter gesorgt hat und in noch manch anderer Weise mütterlich um sie besorgt war. — Allen, die zum Erfolg des Kurses beitrugen und bei der Durchführung der Examen halfen, wusste der Seminarleiter dankbare Anerkennung. Aus seiner Ansprache seien folgende wegweisenden Gedanken hier festgehalten:

Eine anstrengende Kurszeit liegt hinter euch, eine Zeit, in der ihr gründlich erfahren habt, dass die Schule keinen Ferienaufenthalt bedeutet, wo man tun und lassen

Freudig bereit zum Dienste für die Genossenschaft



kann, was einem beliebt. Ihr habt wohl hin und wieder geseufzt unter dem vollgerüttelten Mass eurer Pflichten und Aufgaben, und die von euren Lehrkräften an euch gestellten Anforderungen sind euch manchmal etwas hart vorgekommen. Lasst einige Jahre vorüberziehen, eine Zeitspanne, die euch mit dem Leben und seiner Härte bekanntwerden lässt; alsdann werdet ihr ganz sicher den tieferen Sinn und den bleibenden Wert dieser — ich gebe es ohne weiteres zu — strengen Schulzeit erkennen und verstehen.

Ihr habt nun gesehen, dass nur ernsthafte, pflichtbewusste Arbeit und ein starker Wille zum Ziele führen. Macht euch diese bleibende Erkenntnis zur Richtschnur für euer künftiges Leben. Trachtet danach, überall, wo euch das Leben hinstellen mag, euern Platz ganz auszufüllen und nur gute Arbeit zu leisten. Ihr habt nun eine solide Fachausbildung erhalten, auf deren Grundlage ihr euer Berufsleben auf- und ausbauen könnt. Wir versuchen euch aber noch etwas mehr zu geben. Habt ihr es nicht verspürt, dass uns daran lag, auch euern Herzen, eurer Seele, eurem Gemüt Nahrung zu geben? Pflegt die stillen und edlen Kräfte des Gemütes, der Güte und der Hilfsbereitschaft. Wir wollen dort dienen, wo unser Dienst verlangt wird. Tun wir das freudig und zielbewusst: alsdann haben wir die sichere Aussicht, uns wirklich zu bewähren.

Ihr möchtet gütig sein. Versuchen wir einmal, das Wesen natürlicher Güte praktisch vom Standort eures Berufes aus zu erfassen. Was müssen wir dann beachten? Da erwähne ich einmal die Freude am Beruf, die neben vielem andern erworben wird, wenn wir auch die unscheinbarste Verrichtung gewissenhaft und meisterhaft vollführen und ihre Wichtigkeit und Notwendigkeit innerhalb der Kette unserer Tätigkeit damit dokumentieren. Versucht einmal, eure tägliche Arbeit, all euer Tun mit Liebe zu umgeben. Daraus erwächst der Wille, gütig zu sein. Wir wollen nicht in erster Linie dem eigenen «Ich», der eigenen Erhebung leben; denn so vernachlässigen und ersticken wir die dienende Liebe gegenüber unserm Nächsten. Die höchste Dienstauffassung einer wirklich tüchtigen Verkäuferin ist, gütig gegen alle zu sein, ohne es sich anmerken zu lassen, dass man diesen oder jenen Käufer im innersten Herzen bevorzugt. Ein anderes Verhalten kränkt und schafft Misstrauen. Sehen wir auf den Grund der Seele eines unbequemen, nervösen Käufers? Wohl das Niederdrückendste für einen Menschen ist das Schicksal einer abwärtsblickenden, beinahe tötenden Langeweile, verursacht durch die mechanische Tretmühle einer fabrikmässigen Teilarbeit, die heute noch so viele Menschen nicht wie Kinder Gottes dahingehen, sondern wie Lasttiere sich einherschleppen lässt. Wollt ihr nicht versuchen, solchen Menschen zu helfen mit eurer Güte, auch wenn sie als Käufer unbewusst für euch unbequem sind? Ihr müsst Mut haben, gütig zu sein. Ja, auch das braucht es, denn wir scheuen uns nicht nur vor den Menschen, Böses zu tun, sondern oft auch, gütig zu sein. Wir müssen so weit kommen, dass wir das Gute und die Güte öffentlich lieben und ein Beispiel dieser Kraft werden. Aber hüten wir uns anderseits, mit unserer Güte zu prahlen, ansonst wird sie zur Heuchelei. Güte des Herzens, wie sie uns Pestalozzi vorlebte, bleibt anspruchslos. Er sagt uns: «Offene Güte zwingt auch die andern oft, gütig zu sein.» Und der Jugend ruft der grosse Erzieher zu:

«Du, unsere Hoffnung und unser Stolz, blühende Jugend!
Du bist wie ein Garten in seiner Pracht;
Aber wisse, die Erde nährt sich von den Früchten des Feldes, nicht von der Zierde der Gärten.
Rüste dich auf die Tage,
Wo du ohne Zierde und Schmuck das Werk deines Lebens wirst verrichten müssen.»

Liebe Kandidatinnen! Nehmt die folgende Losung mit auf euern Heimweg:
«Wir suchen allzuoft unser Glück überall, nur nicht da, wo es gesucht werden muss, im Innern eines gütigen Herzens.»

*

Einen gediegenen musikalischen Rahmen schufen die Vorträge eines *Quartetts*, das auch im zweiten Teil erfolgreich mitwirkte. Frische, duftige Baselbieter Luft liess Frau *Helene Fausch-Bossert* mit ihren heimeligen, mütterlichen Gedichten in den Saal strömen. Herr Lehrer *Spaeti* zeigte wieder einmal mehr, was in sehr kurzer Zeit mit sangesfreudigen Töchtern, die den Intentionen eines auf Disziplin und Kultur haltenden Dirigenten zu folgen bereit sind, erreicht werden kann. Tiefen Eindruck hinterliessen die mit Musikbegleitung von einem *Sprechchor* der Modernen Verkäuferinnenschule vorgetragenen Pestalozziworte, die einen so aktuell und so zwingend anmuteten, als ob sie in der heutigen Zeit entstanden wären. Auch die neugebackenen Verkäuferinnen gaben sich mit einigen Produktionen redlich Mühe und liessen es sich vor allem angelegen sein, ihrerseits für das in so reichem Masse am Seminar Empfangene zu danken. r.

Was auch für viele Leute an bescheidenen Posten gilt

«Einmal mehr stellt sich die Frage, ob die Arbeit der Bundesräte nicht am Ende von zwei Dingen verschluckt werde, von der Fülle an departementaler Kleinarbeit und dem erschreckenden Mangel an Musse und Besinnung. Welcher Mann an verantwortlicher Stelle hält es aus, zehn und zwölf Stunden Büroarbeit im Tag hinter sich zu bringen und hierauf an jedem Sonntag irgendwo zu repräsentieren?

Wenn sich die Bundesräte in das nervöse Treiben dieser ruhelosen Zeit hineinjagen lassen, wenn sie sich auf der einen Seite in der Aktenarbeit verlieren, womit sie von ihrer Bürokratie erst recht abhängig werden, und wenn sie auf der andern Seite sich auf das Wochenende in den eidgenössischen Fest- und Jubiläumsrummel stürzen, anstatt zwei gute Tage in die Stille zu flüchten, staatsmännische Gedanken zu sammeln und Distanz vom täglichen Krimskrams zu bekommen — ja, wer in aller Welt wundert sich da noch ob den unguten Symptomen der Kurslosigkeit?»

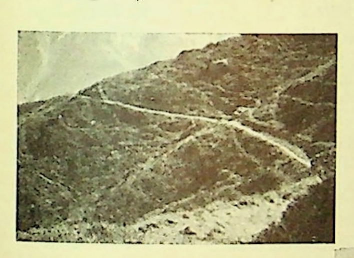
«Basler Nachrichten»

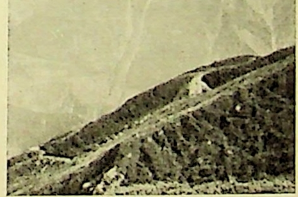




Wege in eine bessere Zukunft

Dem geniessenden Ferienwanderer mag es — wenn er in den Bergen unsere Alpweiden und Wälder durchstreift — im allgemeinen genügen, wenn ihm ein kleines schmales Weglein zur Verfügung steht. Er wünscht es auch gar nicht anders. Je wilder, knorriger, ja je wegloser, um so lieber. Nicht so bei den ständigen Bewohnern der Berge. Für sie bedeutet es viel, ausserordentlich viel, Wege zur Verfügung zu haben, auf denen sie ihre Alputensilien sicher und ohne allzugrosse Mühe befördern, ihre Produkte ohne besondere Risiken zu Tal tragen und sich besonders auch das Vieh einigermassen sicher bewegen kann. Bessere Wege bedeuten schnelleres Arbeiten, geringeren Ausfall, weniger Kräfteverschleiss. Deshalb ist auch die Patenschaft Co-op bereit, bei Projekten dieser Art ihre Gemeinden zu unterstützen, wobei selbstverständlich darauf geachtet wird, dass ein möglichst hoher Anteil an den Erstellungsarbeiten von den Einwohnern der betreffenden Gemeinden übernommen wird.



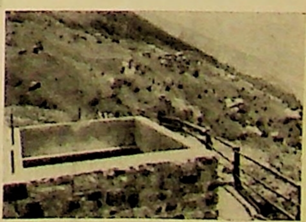


Von unseren Bildern führen die oberen zwei auf den vorher sehr steilen und jetzt bequem begehbaren Waldweg vom Dorfe *Betten* auf die Bettmeralp. Dankbar für diesen Fortschritt werden auch die Feriengäste sein, die in stets steigender Zahl jene grossartige Berggegend aufsuchen und zum Teil in den einfachen Alphütten für kürzere Zeit Aufenthalt nehmen. — Auf den beiden kleineren Bildern folgen wir dem jetzt ebenfalls bedeutend verbesserten Weg auf die Oberalp von *Martisberg*. Mehrere Jahre hat es gebraucht, bis Martisberg, das zu unseren kleinsten Gemeinden gehört, den für seine Viehhaltung so bedeutsamen Weg fertiggestellt hatte.

Zwei weitere Bilder machen uns mit einem Gebiet bekannt, das in unzähligen Bergdörfern immer noch durch unvorstellbar hohe Verluste gekennzeichnet ist: *Die richtige Behandlung und Verwertung der Jauche*. Was fliesst da alles über die Strasse, versickert nutzlos in der Erde, ergiesst sich in einer Ueberfülle auf eine benachbarte Wiese und fehlt auf der andern. In Greich im Oberwallis ist mit Patenschaftshilfe eine *Muster-Jauchegrube* erstellt worden. Diese weist alle Vorzüge einer solchen Einrichtung auf und wird vor allem eine rationelle Verwertung dieses wichtigen Düngmittels sicherstellen. Der beglückte Bauer schrieb der Patenschaft Co-op:

«Mit grosser Freude kann ich Ihnen mitteilen, dass die Jauchegrube nun erstellt ist. Bei dieser Gelegenheit möchte ich Ihnen noch einmal den herzlichsten Dank aussprechen, denn nur durch Ihre grossherzige Unterstützung ist es mir möglich geworden, ein so kostspieliges Werk zu erstellen. Dank der Bewässerungsanlage und restloser Verwertung der Jauche kann ich gut eine Kuh mehr halten, was zum Unterhalt meiner grossen Familie wohl hoch einzuschätzen ist.»





„Dumme Frage"

Unter diesem Titel — der zum mindesten im Unterbewusstsein eine sehr gesunde Regung offenbart — schreibt die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung»:

«Die Genossenschaften können nicht genug behaupten, der Erlass über die zusätzliche Wehrsteuer beeinträchtige die Rückvergütungen, d. h. es würde vor allem der kleine Sparer geschädigt. Abgesehen davon, dass wir vorläufig immer noch der Meinung sind, die Rückvergütungen könnten vom Reingewinn der Genossenschaften in Abzug gebracht werden, müssten also nicht besteuert werden, gestatten wir uns beispielsweise doch einmal den ACV Basel anzufragen, ob er seinen 22-Millionen-Grundbesitz aus den ausbezahlten Rückvergütungen erwerben konnte, oder woher denn diese riesigen Mittel kommen?»

Uns liegt ja nun weniger daran, diese «dumme Frage» zu beantworten, als den vielen sonstigen ein weiteres Beispiel für den Wirrwarr der Begriffe und den oft zweifellos beabsichtigten Schwindel beizufügen, die um die Genossenschaften verbreitet werden. Erstens stimmt es nicht, dass die Rückvergütungen generell steuerfrei sind; dies trifft nur für wenige Kantone zu (s. hiezu auch den Leitartikel): aber bei der *zusätzlichen Wehrsteuer* gilt *eidgenössisches Recht* und ist die Rückvergütungsersparnis *grundsätzlich* zum steuerbaren kapitalistischen Profit erklärt. Schwerwiegender ist jedoch, dass dem führenden Organ des schweizerischen Gewerbes eine *Bilanz* ein Buch mit sieben Siegeln zu sein scheint. Wenn es sich auch nur ein wenig die Mühe genommen hätte, neben den Aktiven auch die *Passiven* in der ACV-Bilanz zu durchgehen, so wäre es auf viele Millionen gestossen, die als *Fremdkapital* nur in den Immobilien investiert sein können. Aber ein solches Studium oder gar eine Rückfrage an geeigneter Stelle haben die Herren vom Gewerbeverband ja nicht nötig. Und ganz abgesehen davon, eine Genossenschaft, die *80 Jahre* alt ist und wie der ACV beider Basel bis auf einen verhältnismässig bescheidenen Prozentsatz alle Familien einer grossen Stadt umfasst, hat schliesslich auch etwas gespart, hat Gelder, die andere für ihre privaten Zwecke ausgegeben haben, sorgfältig gehütet und ist deshalb heute im Besitze eines gewissen — wohlverstanden wie bei jedem Privatbetrieb versteuerten — Vermögens, das u. a. durch Läden, Wohnhäuser und technische Betriebe repräsentiert ist. Das in jahrzehntelanger Arbeit dank sorgfältiger Finanzgebarung und vielen Lockungen widerstehender Reservenpolitik angesparte Vermögen erweckt offenbar den Neid solcher, die weniger vorsichtig und weniger solid gewirtschaftet haben, und sogar solcher, die wohlausgebaute, hochmoderne, grosse Gewinne abwerfende Betriebe und sehr habliche Liegenschaften besitzen.

Volkswirtschaft

Die Vorteile des Klein- und Mittelbetriebs in der Volkswirtschaft

Zu den Referenten an der *Internationalen Gewerbetagung* gehörte auch Prof. Wilhelm Röpke. Die prominente Anwesenheit des extremen Vertreters der freien Wirtschaft in diesem Kreise erstaunt, sind es doch gerade Gewerbeführer, die unablässig nach staatlichen Regelungen für die Konkurrenz rufen und stets Vorschläge auf Lager haben, deren Verwirklichung eine *ernsthafte Hemmung des wirtschaftlichen Leistungswettbewerbes* zur Folge haben würden. Was sie von Prof. Röpke zu hören bekamen, hat gewiss seine Richtigkeit und trägt hoffentlich dazu bei, die Stimmungsmacher im Gewerbelager auf den Boden der Realität zu führen und sie zu einer objektiveren Haltung gegenüber der tatsächlichen Entwicklung zu bewegen, die ganz und gar nicht so eindeutig den Grossbetrieben zugutekommt, sondern in mannigfacher Beziehung gerade dem Kleinbetrieb Chancen bietet.

Der Vortragende führte, wie in der Presse mitgeteilt wird, u. a. aus, dass gegenüber der vor einem halben Jahrhundert herrschenden Auffassung, dass dem Grossbetrieb die Zukunft gehöre, diejenigen recht bekommen haben, die etwas nachdenklich die neue Lehre aufnahmen. Festzustellen ist, dass in der Tat der Grossbetrieb einen grossen Teil der einst gewerblichen Produktion und einen erheblichen Teil des Detailhandels erobert hat, während er in der Landwirtschaft — im Weltdurchschnitt — eher wieder im Rückgang begriffen ist. Sein Siegeszug entspricht aber nicht den Erwartungen, die man seinerzeit hatte. Darüber hinaus hat der Grossbetrieb Folgen erkennen lassen, die zu einer gründlichen Revision der allzu einseitig günstigen Beurteilung zwingen.

Freilich können viele Dinge heute nur in der Massenproduktion billig hergestellt werden. Trotzdem aber hat sich der Klein- und Mittelbetrieb in einem Umfang erhalten, der zwar den Ernst der Probleme bestehen lässt, aber auch auf ihre Lösbarkeit schliessen lässt. In der Schweiz hat von 1929 bis 1939 die Zahl der Kleinbetriebe zugenommen; die Zahl der Unternehmer mit über 50 Beschäftigten ist eher zurückgegangen. In Schweden ist von 1913 bis 1935 die durchschnittliche Personenzahl der Gewerbebetriebe kleiner geworden. Selbst in den USA ist die Zahl der selbständigen Betriebe in Handel und Gewerbe zwischen 1910 und 1940 gestiegen. Ueberall sind starke Kräfte ähnlicher Art am Werke. Man weiss heute, dass das betriebliche Optimum von sehr verwickelten Bedingungen abhängig ist, nicht allein von den augenfälligen technischen Faktoren. Es gibt nicht nur das technische Optimum, sondern auch ein *Optimum der Verwaltung*, der Finanzierung, der *Betriebsgrösse*, ein Optimum für die *Marktverbindung* und für die Krisenfestigkeit des Betriebes. Alle diese Optima sind weit davon entfernt, miteinander identisch zu sein. Und vor allem: *der Betrieb ist ein von menschlichen Qualitäten abhängiger Organismus.*

Der technische Fortschritt spricht keineswegs eindeutig für den Grossbetrieb. Der Elektromotor, der Explosionsmotor, manche moderne Werkzeugmaschine ist dazu angetan, das Optimum herabzusetzen. Auf der andern Seite ist es wahrscheinlich, dass die Verwendung der Atomenergie zu einer Dezentralisierung zwingt, damit nicht alles auf einmal zerstört werden kann. In erwünschte Richtung gelenkt, kann der technische Fortschritt gerade den Kleinbetrieb begünstigen und widerstandsfähiger machen.

Der Kleinbetrieb in Gewerbe und Handel geniesst den Vorteil des wirtschaftlichen Nahverkehrs, hat geringere Transport- und Absatzkosten. Wenn der Apparat der Massenproduktion nicht immer auf vollen Touren läuft, ist er sogar unwirtschaftlicher als der Kleinbetrieb. Dieser kann sich überdies dank seiner grössern Wendigkeit und Anpassungsfähigkeit leichter den Konjunkturschwankungen entsprechend umstellen.

Versorgungsprobleme

Schlachtvieh und Fleisch

Der Chef der Sektion für Fleisch und Schlachtvieh im Eidg. Kriegs-Ernährungs-Amt, G. *Rutishauser*, entwarf kürzlich ein Bild über die Versorgung mit Schlachtvieh und Fleisch, dem wir folgende Feststellungen entnehmen.

Die Schweiz ist in der Versorgung mit Fleisch dringend auf *Einfuhr* angewiesen. Vorläufig steht aber das Fleisch noch auf der Liste der kontrollierten Waren. Für 1945 und 1946 erhielten wir ein Kontingent von nur rund 10 000 Tonnen, das wir restlos ausgenützt, ja sogar überzogen haben. Für das laufende Jahr hatten wir 30 000 Tonnen verlangt. Leider sind sozusagen sämtliche Fleischlieferantenländer «ausverkauft». Alles in allem haben wir im Laufe des Jahres etwa 25 000 Stück Grossvieh einführen können. Wenn nicht alles trügt, können wir mit gleichen Lieferungen im nächsten Jahr rechnen.

Nächstens werden in Istanbul türkische Schweine für die Schweiz verladen. Es soll sich um gute Fleischschweine handeln, von denen uns die Türkei weitere liefern kann. Auch aus Rumänien erwarten wir 200 Tonnen Schweinefleisch.

Was die Versorgung mit Futtermitteln anbetrifft, ist eine Erleichterung zu erwarten; die Einfuhr hat sich gut angelassen, und sie wird einen Einfluss auf die rasch zunehmende Produktion vor allem von Schweinen ausüben.

Für den Monat *Januar* ist die Grundration von Fleisch vorläufig auf 1250 Punkte festgesetzt. Die Voraussage im letzten Sommer, dass bis zum Jahresschluss voraussichtlich eine Ration von 1700 Punkten ausgegeben werden könne, erfüllte sich leider nicht. Der Grund ist darin zu suchen, dass das Angebot an Schweinen eben weniger gross war, als wir erwarteten, dass die Punktbewertung von Pferdefleisch auf 25 Punkte, jene von Schaffleisch auf 50 Punkte herabgesetzt wurde und dass Gitzi- und Ziegenfleisch gänzlich aus der Rationierung entlassen wurden. Schliesslich wirken sich die Ausfuhr von 7000 Stück Zuchtvieh und die grosse Ausgabe von Mahlzeitenmarken an die ausländischen Feriengäste aus.

Für 1947 ist eine durchschnittliche Ration von 1400 bis 1500 Punkten je ganze Lebensmittelkarte aus der Inlanderzeugung zu erwarten, mehr jedenfalls nicht. Somit hängt alles von der Einfuhrmöglichkeit ab. Es kann nicht gesagt werden, in welchem Zeitpunkt wir die Grundration dauernd auf 2000 Punkte heraufsetzen können. Dann wäre unseres Erachtens der Zeitpunkt für die Aufhebung der Fleischrationierung in die Nähe gerückt.

Brennstoffe

Die für den Hausbrand im Heizjahr 1946/47 vorgesehene Kohlenzuteilung beträgt rund 450 000 Tonnen. Dazu kommt eine Reserve des Handels, so dass sich ein Totalbedarf von 550 000 Tonnen ergibt. Von diesem Gesamtbedarf waren per 30. Dezember 1946 410 000 Tonnen gedeckt. Im Oktober konnten 30 000 Tonnen eingeführt werden. Ende Oktober 1946 betrug die fehlende Menge, die zu decken ist, um die Zuteilungen an den Hausbrand im vorgesehenen Umfang machen zu können, noch 110 000 Tonnen.

Die Kohleneinfuhren sind keineswegs derart, dass sich die Zuteilungen an Kohle für die Haushaltungen erheblich erhöhen liessen. Es können keine weiteren Lockerungen in der Rationierung der Hausbrandkohle in Aussicht genommen werden.

Kurze Nachrichten

Der Landesindex der Kosten der Lebenshaltung steht Ende Oktober mit 211,5 (Juni 1914 = 100) bzw. mit 154,2 (August 1939 = 100) um 2,0 % höher als vor Monatsfrist und um 1,5 % über Vorjahresstand. Die Indexziffer der Nahrungskosten hat sich im Berichtsmonat, hauptsächlich infolge der Preiserhöhung für Milch, Butter und Käse, um 2,9 % auf 215,2 erhöht. Die Gruppenziffer für Brenn- und Leuchtstoffe (einschliesslich Seife) beläuft sich auf 171,7 (+ 0,3 %). Die seit Juli dieses Jahres fortgeschriebene Indexziffer der Bekleidungskosten stellt sich nach der im Berichtsmonat erfolgten Neuermittlung auf 263,7 (+ 1,7 %). Der Mietpreisindex wird mit 177,5 fortgeschrieben.

Der Index der Grosshandelspreise (Nahrungsmittel, industrielle und landwirtschaftliche Roh- und Hilfsstoffe) steht Ende Oktober mit 216,9 (Juli 1914 = 100) bzw. mit 201,9 (August 1939 = 100) um 1,8 % über dem Stand des Vormonats und um 1,5 % tiefer als vor Jahresfrist. Die im Berichtsmonat eingetretene Erhöhung des Totalindexes ist in erster Linie auf höhere Preise in der Nahrungsmittelgruppe (vor allem für Milch und Milchprodukte) zurückzuführen. Bei Roh- und Hilfsstoffen sowie bei Futter- und Düngemitteln ist die Preisentwicklung innerhalb dieser Gruppen uneinheitlich und weist im Endergebnis einen leichten Rückgang auf.

Wohnbautätigkeit. Im Oktober sind in 33 Städten 759 (Vorjahr 537) Wohnungen neuerstellt und 881 (510) Wohnungen baubewilligt worden.

Die Kleinhandelsumsätze im Oktober lagen im Total der erfassten Betriebe um 27,8 % über Vorjahresstand; eine lebhafte Nachfrage hatte im Berichtsmonat vor allem die Textil- und Bekleidungsbranche zu verzeichnen.

Starke Zunahme der Motorfahrzeuge. Am 1. Juli 1946 standen bereits wieder 108 397 Motorfahrzeuge aller Art im Verkehr gegenüber erst 46 212 am 30. September 1945.

Der Aussenhandel im Oktober beziffert sich auf 303,7 Mill. Franken auf der Einfuhr- und auf 269,4 Mill. Fr. auf der Ausfuhrseite gegen 168,0 Mill. Fr. bzw. 147,5 Mill. Fr. im Oktober 1945. In Prozenten von 1938 beläuft sich die Einfuhr auf 114, die Ausfuhr auf 120 (im Vormonat auf 96 bzw. 110).

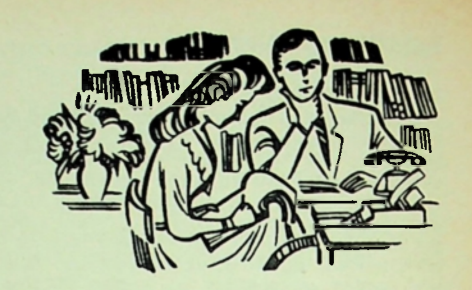
Liquidation der «Cibaria». Als eine der wichtigsten kriegswirtschaftlichen Organisationen hat nun auch die Schweizerische Zentralstelle der Lebensmittelimporteure die Liquidation beschlossen. Gleichzeitig wurde festgesetzt, dass der Ueberschuss der Rechnungen, der sich auf 400 000 bis 500 000 Fr. belaufen wird, zu zwei Dritteln der Risiko- und Preisausgleichskasse für Fette und Oele und zu einem Drittel der Zuckerrechnung der Warensektion des Kriegs-Ernährungs-Amtes überwiesen werden soll. Bei beiden Stellen sind für die Preistiefhaltung, insbesondere für die Rapsölverbilligung, bedeutende Bundesmittel eingesetzt worden.

Preishausse in den USA, doch Vorsicht am Platze. Die Preishausse, welche in den Vereinigten Staaten der nahezu gänzlichen Liquidierung der Preiskontrolle folgte, ergriff vor allem Nichteisenmetalle, Baumaterial und Chemikalien. Baumwoll- und Kunstseidenartikel haben bis zu 30 % aufgeschlagen. Viele Markenartikelproduzenten sind zurückhaltend, da sie nicht an eine dauernde Hausse glauben, in der Annahme, dass sich der dringende Nachholungsbedarf zu erschöpfen beginnt und das Publikum bei übersetzten Preisen vermehrte Zurückhaltung üben wird.

Nylon-Strümpfe. Es wird angenommen, dass die Nylon-Produktion Grossbritanniens erst 1948 einen Stand erreicht, der eine ausreichende Fabrikation von Strümpfen aus diesem Material ermöglicht. Dagegen dürfte der Import von japanischer Rohseide im kommenden Jahr eine erhebliche Steigerung der Herstellung von Naturseidenstrümpfen gestatten.



Für die PRAXIS



Haben die Selbstbedienungsläden eine Zukunft?

* Im englischen genossenschaftlichen Fachblatt «The Producer» kam ein Mitarbeiter zu dem Schlusse, dass die in der Ueberschrift gestellte Frage unbedingt zu bejahen sei. Er nimmt einleitend Bezug auf eine in den Vereinigten Staaten erstellte Statistik, wonach dort im Jahre 1939 31 000 Selbstbedienungsläden gezählt wurden, die 28,8% des Gesamtumsatzes aller selbständigen Läden bewältigten. Im Jahre 1944 wurde sodann festgestellt, dass von allen selbständigen Läden (also ohne die Kettenläden u. a.) nur noch 31% nach dem alten System der Bedienung durch Personal arbeiteten und dass auf letztere nur noch 25% des Totalumsatzes entfielen. Es wurde ferner konstatiert, dass die Selbstbedienungsläden sich sowohl in kleinen als in grossen Städten bewährten.

Was die Kettenläden anbetrifft, wird gesagt, dass ihrer 11 500 den Verkauf ganz oder teilweise durch Selbstbedienung bewerkstelligen.

In Europa dagegen hat dieses System bis jetzt noch keine grosse Ausdehnung erfahren, was aber in der Hauptsache den durch den Krieg bedingten Erschwerungen in der Beschaffung der Baumaterialien und dem Mangel an Facharbeitern zuzuschreiben ist. Denn es ist klar, dass das neue System eine *andere Ladengestaltung erfordert.* Sobald aber die bisherigen Einschränkungen fallen, dürfte auch hier die Frage der Einführung der Selbstbedienungsläden akut werden: denn die Erfahrungen beweisen, dass tatsächlich eine beträchtliche Kostenersparnis möglich ist, weil sie weniger Bedienungspersonal erfordern und eine raschere Kauferledigung ermöglichen. Den Hausfrauen wird das lange Warten auf Bedienung erspart, nebst den damit verbundenen Aufregungen.

Die grosse Londoner Konsumgenossenschaft hat einige ihrer Verkaufslokale für die Selbstbedienung umgebaut und mit dem System sehr gute Erfahrungen gemacht.

Die Ladenfassade pflegen!

Nur das Fenster zu putzen, genügt noch nicht. Da ist beispielsweise das Firmenschild. Ist es aus Glas? Wann wurde es dann zum letzenmal gewaschen? Sind es Holzbuchstaben, Leuchtbuchstaben oder dergleichen? Wann wurden die plastischen Buchstaben zum letztenmal abgestaubt? Sie werden sich wundern, wie frisch das Firmenschild wieder aussieht, wenn es einmal gründlich gereinigt wurde.

Ist das Firmenschild gestrichen? Dann wird die Farbe wahrscheinlich im Laufe der Jahre gelitten haben! Es kostet nicht die Welt, einen Neuanstrich vorzunehmen, zumal wenn die Zeichnung usw. genau so bleiben wie bisher.

Wie steht es mit der Seitenfront? Besteht sie aus Glastafeln? Dann gilt das obige. Ist sie mit Steinen belegt? Dann kann man sie abwaschen!

Haben Sie etwa viel Blechplakate angebracht? Sehen Sie das einmal kritisch durch. Die neue Tendenz geht dahin, die Fassade von solchem «Verputz« möglichst freizuhalten.

Wer diesen Fragen Beachtung schenkt, stellt zumeist fest, dass er die Pflege der Ladenfassade bisher vernachlässigt hat. Damit hören wir jetzt auf, nicht wahr?

Aus: «Die Ernährung»

Warum muss so viel gewartet werden?

1. Weil immer noch viele Leute unangemeldet kommen und entweder im Augenblick gar nicht empfangen werden können oder dann eben warten müssen.
2. Weil Besuche zeitlich unbestimmt vereinbart werden: «Im Laufe des Freitags», «gegen Abend», «nach 10 Uhr».
3. Weil es Leute gibt, die nicht pünktlich sein können, die entweder zu früh oder zu spät kommen.
4. Weil eine wirklich dringende geschäftliche Beanspruchung die Besprechung verhindert oder verschiebt.
5. Aus Gedankenlosigkeit (man weiss nicht mehr, was man zu tun hat).
6. Aus Rücksichtslosigkeit (der kann warten!).
7. Aus falscher Taktik (er will etwas von *mir!).*
8. Aus Absicht (der soll «mürbe» werden!).
9. Weil man zur Besprechung noch nicht vorbereitet ist, die nötigen Unterlagen noch nicht zur Hand hat.
10. Weil man verschiedene Leute auf die gleiche Zeit bestellt oder doch zu kurz nacheinander.

Das sind einige der wichtigsten Gründe, warum so viel und so lange gewartet werden muss. (Das familiäre Warten oder das Warten bei Behörden nicht inbegriffen.)

Möge jeder selbst wissen, wie er in seinem Betriebe mithelfen kann, die Wartezeiten der Besucher abzukürzen. Einige positive Massnahmen ergeben sich aus der Aufzählung der «Sünden». Sie können noch durch folgende ergänzt werden:

Setzen Sie *Besuchszeiten* fest, aber nicht in grossen Intervallen, sondern wenn möglich täglich. Besucher, die ausserhalb dieser Zeiten kommen und nicht angemeldet sind, sollen von einem Beauftragten empfangen werden, der sie anhört und mit kurzer Notiz später berichtet.

Fragen Sie schon, wenn Sie die Besprechung vereinbaren, *wie lange* sie wohl dauern werde. Verdreifachen Sie die angegebene Zeit im stillen, damit Ihr Tagesprogramm nicht auf den Kopf gestellt wird.

Lassen Sie die *Türen und Guichets sauber und klar anschreiben*, damit man weiss, wo man nicht anklopfen muss und — wenn mehrere Büros sind — wo der und jener zu finden ist.

Richten Sie, trotz aller Raumnot, ein *Besucherzimmer* ein. Da sind Sie ungestört, weil «auswärtig».

Lassen Sie sich Besucher auf jeden Fall *sofort melden*, auch wenn schon einer bei Ihnen sitzt (das macht ihm Beine).

Richtige Vorfragen nach dem Zweck des Besuches ersparen allen Beteiligten viel Zeit.

Die *Visitenkarte* ist ein probates Mittel, unangenehme Namensverstümmelungen zu vermeiden.

Und schliesslich: Wenn man damit rechnet, dass man Leute länger als zehn Minuten warten lassen muss, dann gilt es, diesen *etwas zum Lesen vorzulegen*. Besser, sie blättern in der glorreichen Geschichte der Firma, als dass sie den Groll nähren, der sich langsam in ihnen gegen den sammelt, der sie warten lässt.

Die Wartenden wissen sich allerdings schon irgendwie zu beschäftigen. In den meisten Fällen werden sie die Frist nützen, um sich noch besser auf das Gespräch vorzubereiten. Andere benützen die Wartezeiten, um sich auszuruhen, zu sammeln, andere wiederum zur Zerstreuung.

Ein Xter liess sich beim Warten diese Gedanken durch den Kopf gehen. E. O.

„Der junge Nietlisbacher arbeitet wirklich tüchtig"

Ein höherer Beamter äusserte zu einem Kollegen: «Der junge Nietlisbacher arbeitet wirklich tüchtig.» Wie glücklich wäre Nietlisbacher gewesen, wenn sein Chef ihm dies persönlich gesagt hätte. Nietlisbacher, der von diesem Lob nichts wusste, wurde um etwas betrogen, das wertvoller sein kann als eine Lohnerhöhung: um geistige Nahrung, die doch für uns alle so bedeutungsvoll ist. Befürchtet der Chef, dass Worte des Lobes Nietlisbacher zu Kopf steigen könnten? Verdientes Lob geht zu Herzen und nicht in den Kopf. Wer durch Lob übermütig wird, den kann man bald wieder an seinen Platz verweisen.

E. O.

Kalte Füsse

Kalte Füsse, Husten, Schnupfen sind meistens zusammen. Besonders die kalten Füsse werden oftmals als ein harmloses Uebel hingenommen, sind aber Ursache der Erkrankungen.

Kalte Füsse entstehen häufig dadurch, dass die von den Füssen abgesonderte Feuchtigkeit in die Strümpfe dringt und hier wie ein feuchter Umschlag kühlend wirkt. Besonders Menschen mit sitzender Lebensweise leiden darunter.

Da sie nicht nur ein dauernder Anlass zur Erkältung, sondern auch die Ursache vieler anderer Erkrankungen sind, heisst es darauf bedacht sein, sie warm zu halten. Um die Füsse warm und trocken zu halten, wird man in erster Linie an warme Strümpfe und wärmende Einlagesohlen in den Schuhen denken.

Ausserdem werden kalte Füsse durch eine gestörte Blutverteilung in den Füssen verursacht. Es handelt sich dann darum, die Durchblutung zu fördern. Ausser Kräftigungs- und Hausmitteln, die innere Ursachen, wie Verstopfung usw., beseitigen, sind körperliche Uebungen zu empfehlen, vor allem solche, die das Blut zu den Füssen leiten. So sind Kreisbewegungen jedes Fusses und Wippen auf den Zehen geeignet. Tiefatmen durch die Nase bei geschlossenem Mund führt dem Körper reichlich Sauerstoff zu und hilft dadurch zur stärkeren Durchblutung sowie zum Erwärmen der Füsse. Daneben sind Wechselfussbäder, Fussdampfbäder, Wasser- und Kniegüsse mit einem darauffolgenden Spaziergang bewährte Mittel.

Aus: Arbeiter-Taschenkalender 1947 (der noch manch anderes Wissenswertes enthält. Er stellt eine praktische Kombination von Kalender, Brieftasche und Notizbuch dar. Für Fr. 3.75 kann er von der Genossenschaftsbuchhandlung Zürich bezogen werden).

Bin ich gut genug?

Eine Selbstprüfung für Leiter genossenschaftlicher Organisationen

1. Besitze ich die für die Leitung erforderlichen Eigenschaften?
2. Schenke ich allen zur Behandlung kommenden Angelegenheiten und zu fassenden Beschlüssen die gebührende Aufmerksamkeit?
3. Erfülle ich uneingeschränkt meine Pflicht in bezug auf die Ueberwachung der Geschäfte und die Sauberkeit des Betriebs?
4. Achte ich darauf, dass der Sekretär das Mitgliederverzeichnis stets auf dem laufenden hält und dass die Anteilscheine richtig ausgestellt werden?
5. Kenne ich das Verfahren der Uebertragung von Anteilscheinen und Mitgliederrechten auf andere Personen?
6. Schenke ich der Anstellung von Angestellten und leitenden Beamten die gebührende Aufmerksamkeit und mache ich die Rücksichtnahme auf das Gedeihen der Genossenschaft zur Grundlage aller Neuanstellungen?
7. Achte ich darauf, dass der Betrieb regelmässig und gewissenhaft kontrolliert wird?
8. Kenne ich die finanzielle Lage der Genossenschaft? Besteht eine genaue Aufsicht?
9. Nehme ich teil an der jährlichen Inventarisation und bin ich sicher, dass alles ordnungsgemäss vor sich geht?
10. Studiere ich aufmerksam die Berichte über den Gang des Betriebs?
11. Was kann ich zur Förderung des Betriebs und der Mitgliedererziehung vorkehren?
12. Wie kann ich neue Mitglieder gewinnen und ihr Verhältnis zueinander verbessern?
13. Was kann ich vorkehren, um das Verständnis für die Genossenschaft und die Bildung von Studienzirkeln zu fördern?
14. Kann ich zum Gedeihen der Genossenschaft etwas beitragen durch Anschluss an oder Unterstützung von andern genossenschaftlichen Organisationen?
15. Welches sind meine Pläne zur Weiterentwicklung unserer Genossenschaft, zur Vermehrung der Mitgliederzahl, zur Verbesserung der Dienstleistungen?
16. Bin ich mir bewusst, dass wichtige Beschlüsse nur an den Sitzungen der Behörden gefasst werden sollen und dass deren Ausführung dem Verwalter obliegt?
17. Bin ich in Tat und Wahrheit ein genossenschaftlicher Verwalter? Wenn nicht, warum stehe ich dann an diesem Platz?

(Aus «Co-op», Organ des Genossenschaftsbundes von Saskatchewan (Kanada).

Diese verrückten Kunden

Unter diesem Titel («These crazy customers») veröffentlicht «Nation's Business» bereits den zweiten Artikel über ein Thema, das auch uns etwas angeht. Der Artikel handelt von den übertriebenen Preisen, die man dort heute — zunächst allerdings für Luxusartikel — verlangt. Ein Seidenhemd kostet Fr. 80.—, ein Seidenpyjama «von Fr. 140.— an bis zu beliebiger Höhe». Es gibt Ledergürtel mit Goldbeschlag zu Fr. 700.— und solche mit Diamanten zu Fr. 10 000.—. Ein Aussteuergeschäft bekam einen Auftrag für eine Babyausstattung zu Fr. 64 000.—. Das Blatt fügt hinzu: Man stelle sich die Sorgen solcher Eltern vor, wenn das Schicksal ihnen Zwillinge oder gar Drillinge bescheren würde. Kinderkleider zu Fr. 400.— bis 500.— sind keine Seltenheit; Kindermützchen gibt es für Fr. 160.—. Fr. 60 000.— bis 100 000.— zahlt man für einen Nerzpelz. Dinnerjackets kosten Fr. 500.—, aber auch mehr. Man bietet heute Fr. 2000.— bis 4000.— Ueberpreis, um nur ein neues Auto überhaupt zu bekommen. Will man eine Wohnung haben, so muss man ein Mobiliar von Fr. 20 000.— bis 60 000.— dazu nehmen, das kaum 10% des geforderten Preises wert ist.

Die ganze Situation wird als wirtschaftlich höchst ungesund bezeichnet. Sie ist ein Auswuchs der Inflation durch den Krieg, die eine allgemeine Geldentwertung zur Folge hatte. Auf solche Exzesse ist noch immer ein Zusammenbruch gefolgt, der dann diese Gewinne in Rauch und Schall, aber auch in Tränen und Not verschwinden lässt. Ohne moralische Grundsätze kann nirgends in der Welt die Wirtschaft geführt werden, und diese können nur in Schule und Haus anerzogen werden. Aber diese beiden Institutionen versagen heute, und so ist das Erwachen mit Schrecken unausbleiblich.

Aus: «Der Organisator»

Gutes leiten — auch in der Werbung!

Welche Überlegungen eine Grossfirma bei ihrer Reklame leiten

Wem ist nicht schon bei der Persil-Reklame das kleine Mädchen mit der Puppe und seinem Eifer bei der Puppenwäsche aufgefallen! «Gritli», wie das Mädchen getauft wurde, wirkt zweifellos sympathisch, und das ist auch der Hauptzweck der gesamten gross aufgezogenen Reklame. — Der Wege zu Kopf und Herz der Konsumenten sind in der Reklame viele. Zeit, Mentalität des in Frage kommenden Publikums, Vorzüge des Produkts und vor allem die geistvolle Abwechslung, das irgendwie verblüffend Neue geben Inserat, Schaufenster, Plakat, der gesamten Publizität eines Unternehmens die erstrebte Wirkung. Reklame ist in allererster Linie eine Aufgabe des Gefühls, der Psychologie im weitesten Sinne. Wer diese besitzt und ihr auch Ausdruck zu geben weiss, der darf des Erfolges sicher sein. Vernehmen wir aus der «Schweizer Reklame» einige der Ueberlegungen des Persil-Reklamechefs bei der Schaffung des Persil-Gritli:

«Das Persil-Gritli verdankt seine Geburt verschiedenen Wünschen, Bestrebungen und Einflüssen. Vor allem war es die Absicht, die immer etwa wechselnde und daher wenig einheitliche Persil-Reklame auf eine Linie zu bringen. Während des Krieges, und auch heute noch, standen sozusagen keine Argumente zur Verfügung, die zur Bevorzugung irgendeines Waschmittels ausreichend wären. Rationierung, Kontingentierung und gleichmachende Vorschriften des KIAA bildeten starke Hemmnisse. Weder Qualität noch Leistung, so sie für den Verbraucher überhaupt feststellbar waren, wiesen ins Gewicht fallende Unterschiede auf. Aus diesem Grunde waren weder Komparative noch Superlative angebracht.

Für den Reklamemann stellte sich die Aufgabe, die bisherige Persil-Verbraucherin bei der Stange zu halten, ohne dass es ihm möglich war, ihr, soweit es sich um gleichgeartete Artikel handelte, nennenswerte Vorteile zu bieten. Also wurde der Versuch unternommen, bisherige Sympathien und Zuneigungen zu pflegen und zu erweitern. Der Markenname musste ganz einfach in angenehme Erinnerung gebracht werden. Ein Gefühlsappell hat bei Frauen meistens Aussicht auf Erfolg. Also: ‚Lasst Kinder sprechen.' Durch Inserate, Postkarten, Innenplakate, Ausstellungen, Filme usw. wurde zur Popularisierung des Gritli-Typs beigetragen. *Das etwas zu trockene und gewohnte Bild der Packung verliert im Laufe der Jahre an Zugkraft, so dass es auf andere Weise wieder lebendig gemacht werden muss.* Heute darf auf Grund zahlreicher Feststellungen gesagt werden, dass beim blossen Anblick des Mädchens, dank gewisser Merkmale, im gleichen Moment der Markenname ausgesprochen wird, für den die Figur wirbt.

Bemerkenswert ist übrigens die Beobachtung, dass ‚Yvette' im französischen Sprachgebiet, ‚Serafina' im Tessin sich einer noch grösseren Beliebtheit erfreuen als das ‚Gritli' in der deutschsprechenden Schweiz.»

Amerikanisches Denken in der Werbung

Auch Amerika leidet heute unter einer grossen Lederknappheit. Wie aber der amerikanische Schuhhändler seine Probleme meistert, das lesen wir in einer Schuh-Fachzeitschrift. Hören wir:

«Die Lederknappheit stellt jedes Schuhgeschäft vor schwere Probleme. Sie zu meistern, aus den begrenzten Möglichkeiten das Beste herauszuholen, das verschafft uns dennoch Genugtuung.

Die Kundenwünsche sind mannigfacher denn je nach diesen Kriegsjahren, das Bedienen wird immer schwerer. Zuweilen steht das Verkaufspersonal fast hilflos und trübsinnig vor halbleeren Gestellen. Da gibt es nur eines: Organisieren wir unser Lager so, indem wir die Artikel in gleichen Materialien und gleichen Farben zusammengruppieren. Das hilft uns fast immer, doch noch etwas Passendes vorzufinden, wenn auch dieses oder jenes gewünschte Modell nicht erhältlich ist. Man wird unsere Auslagen bewundern, wenn wir ihnen eine Idee zu *Grunde* legen. Ein Schaufenster sollte immer eine Geschichte erzählen, kurz und klar. Stellen wir daher nur immer *eine* Schuhgruppe aus. Wir können zum Beispiel ein Modell zum Mittelpunkt unserer Ausstellung machen und den Aufbau des ganzen Fensters darauf konzentrieren. Wir preisen die neue Schnittart, die modische Linie, die frische Farbe, den gepflegten Ausputz, ja wir müssen noch weiter gehen, wir müssen dem Käufer sagen, mit welchen Mitteln sich diese Schuhe lang und schön erhalten lassen. Wir können den Käufer nicht vor unseren Fenstern festhalten, wenn wir darin eine wahllose Massenansammlung aller Art Schuhe zeigen. Der Käufer will keine Mühe haben, seinen Typ herauszusuchen. Also, nur eine Schuhart ausstellen, dafür aber die Fenster fleissig wechseln. Das hält die Käufer vor unseren Fenstern fest und bringt sie in den Laden.

Und noch etwas: Wir können z. B. unsere Schaufensterauslage auf einen Anlass, auf ein lokales Fest usw. abstimmen. Der Name unserer Produkte allein schon ist Gold wert! Lassen wir die Namen der Marken, die wir führen, auf alle möglichen Arten hervortreten. Auf dem Plakätchen und im Inserat, immer, überall! Der Käufer will keine «namenlose Ware» kaufen, namenlose Waren werden zu Ladenhütern!»

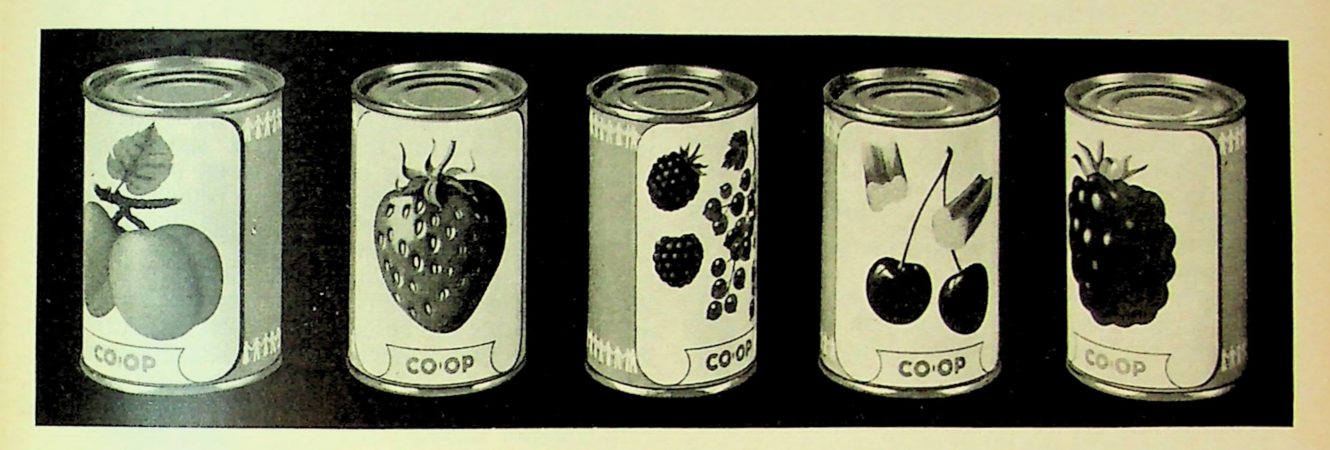
Das sind einige Züge amerikanischen Denkens im Geschäftsleben. Freilich können wir in unseren Verhältnissen nicht alles übernehmen, aber eines ist ganz sicher:
Ein bisschen von dieser amerikanischen Lebendigkeit würde sicher auch von unseren Schweizer Käufern freudig begrüsst! Lassen Sie vor allem die Eigenfabrikatmarke Coop mit all ihren Preis- und Qualitätsvorzügen hervortreten!

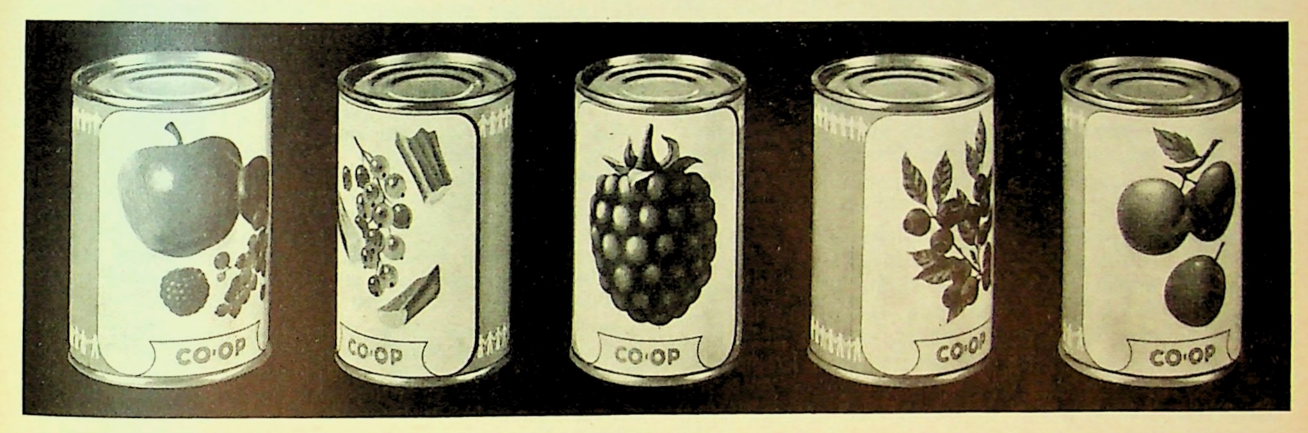
Aus: «Bulletin der guten Ideen» (Schuh-Coop)

Co-op Konfitüren und Co-op Konserven im neuen Kleide

Die V. S. K.-Abteilung Technische Propaganda setzte sich zum Ziele, die Büchsen für die Co-op Konfitüren und die Co-op Gemüsekonserven einmal nach neuen Gesichtspunkten zu gestalten und anstelle der Masse die verlockende Einzelfrucht wirken zu lassen. Mit Sorgfalt und Liebe wurden die Einzeldarstellungen herausgearbeitet, um die natürliche Frische, die innere gesundende Kraft und den Wohl-

geschmack der Kirschen, Brombeeren, Aprikosen, Birnen usw. von den Ladenschäften sofort erkenntlich und eindrucksvoll herableuchten zu lassen. Nach dem gleichen Prinzip wurden die Gemüse behandelt und so eine Einheitlichkeit bewirkt, die gewiss befriedigende Wirkungen bei der Konsumentenschaft auslösen wird. Auch die weitere graphische Gestaltung trägt dazu bei, den gefälligen Büchsen freundliche Blicke zu sichern.









Bildungswesen

Neue Wege der Ausbildung

Genau so wie heute in der Volksschule versucht wird, mit dem Anschauungsunterricht das Beste aus den Zöglingen herauszuholen, hat der *Konsumverein Winterthur* einen weiteren Versuch in dieser Richtung unternommen, welcher als geglückt anzusehen ist. Das ganze Experiment war nur dank des freien Nachmittages des Verkaufspersonals möglich.

Vorausgeschickt sei, dass die Filialen des Konsumvereins Winterthur — jede eine Arbeitsgemeinschaft bildend — den ganzen Sommer bis in den Spätherbst hinein sich eifrig um die Gestaltung der schönsten Schaufensterdekoration bemühten. Die Schaufenster wurden von der Verwaltung und Ladenkontrolle regelmässig bewertet, die nötigen Umstellungen und Verbesserungen an Ort und Stelle angebracht. Es wurde dabei beobachtet, mit wie viel Liebe und Hingabe an diesen Dekorationen gearbeitet und wie sich die guten Ideen von einem Laden zum andern übertrafen. In Zürich war der Abschluss und die Preisverteilung des Wettbewerbes. Aber vorher galt es noch eine weitere Aufgabe zu erfüllen.

Ueber 150 Verkäuferinnen versammelten sich beim Bahnhof Winterthur, von wo sie nach Oerlikon fuhren. Jede bekam einen Plan in die Hände gedrückt. Auf diesem waren die Strassenroute von Oerlikon nach Zürich und alle grössern Lebensmittelgeschäfte bis hinauf auf den Milchbuck und hinunter nach dem Stadtkern aufgezeichnet. Die Zürcher, welche sich sonst an einen lebhaften Verkehr gewöhnt sind, streckten die Köpfe zusammen und fragten sich, was wohl das für Grazien seien, welche rudelweise vor den Schaufenstern diskutierten und kritisierten. Die neue Filiale des Lebensmittelvereins Zürich in Oerlikon bekam einen Massenbesuch. Darauf löste sich Grüppchen um Grüppchen, um Richtung Stadt die mannigfaltigen Schaufensterauslagen zu besichtigen. Nicht nur die Läden des LVZ, sondern auch diejenigen des Konsumvereins, der Migros, diverser Früchteläden wurden kritischen Augen ausgesetzt.



Zum Abschluss wurden noch die Lebensmittelabteilungen der grossen Warenhäuser besichtigt. Neben den schönen und andern Dekorationen konnte man bemerken, dass die KW-Schaufenster bis jetzt ein gewisses Niveau erreicht haben.

Abends fünf Uhr waren wieder alle Grüppchen im Konzertsaal der Kaufleuten besammelt. Der Vorsitzende, Herr *Zweifel*, Ladenkontrolleur, dankte für die bezeugte Disziplin und begrüsste nebst den Verkäuferinnen die Herren Verwalter *Ensner*, *Graf*, Präsident der Betriebskommission, *Flach*, alt Verwalter, *Fröhlich-Seen*. Herr Ensner dankte dem Verkaufspersonal für die bis anhin treu und gewissenhaft erfüllte Arbeit und gab dem Wunsche Ausdruck, dass diese Veranstaltung erneute Energie für die kommende Arbeit bringen möge. Herr *Waldvogel*, Dekorateur im Rothaus, schilderte in kurzen Worten die Grundzüge der Schaufensterdekoration, und Herr *Zweifel* gab abschliessend den Verlauf des Wettbewerbes mit anschliessender Rangverkündigung bekannt. Es folgte ein gemeinsames Nachtessen. Die ganze Veranstaltung wurde mit Musikvorträgen und einigen Liedern zur Laute umrahmt, aber auch der gemeinsame Gesang kam auf seine Rechnung, man fühlte sich miteinander verbunden.

l.

Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel

Bis heute wurden insgesamt zwei Kreis-Studienzirkeltagungen durchgeführt, seitens des **Kreisverbandes IIIa** am 3. November in Bern und des **Kreisverbandes IXa** am 10. November in Niederurnen. Beide waren nur verhältnismässig schwach besucht; dagegen bestehen begründete Aussichten, ja für den Kreisverband IXa kann es bereits als eine feststehende Tatsache angesehen werden, dass, was nicht gerade immer der Fall ist, sozusagen alle teilnehmenden Verbandsvereine wirklich auch Zirkel ins Leben rufen werden.

An Neugründungen sind zu verzeichnen **Aigle**, **Basel**, ACV (9. Zirkel), **Neuchâtel**, **Schaffhausen**, AKG, **Sils i. D.** und **Winterthur** (2. und 3. Zirkel). Das sind im ganzen 7 Zirkel, und es ergibt sich damit auf Ende November ein Total von 32 in der alemannischen und 17 in der welschen, somit 49 in der ganzen Schweiz. Ende November 1945 waren es 78 überhaupt, 46 in der deutsch-, 28 in der französisch- und 4 in der italienischsprachigen Schweiz gewesen. In allen Landesteilen sind also Ende November die Ergebnisse des entsprechenden Zeitpunktes des Vorjahres bei weitem nicht erreicht.

Bei der «Jeunesse coopératiste» **Lausanne** sprach der Sekretär des Kreisverbandes I, Marcel Boson, über «Nutzen und Aufgaben der Genossenschaftlichen Jugendgruppen». In **Koppigen** referierte der Präsident des Kreisverbandes IIIa, Hans Althaus, der bekanntlich auch ein grosser Freund und Förderer der Studienzirkel ist, über genossenschaftliche Fragen im allgemeinen und die Frage «Warum sind genossenschaftliche Studienzirkel notwendig?». Mit der Verwaltung der Genossenschaft geben wir der Erwartung Ausdruck, dass es möglich sein werde, «für diesen Winter mindestens zwei Kurse zustandezubringen».

Aufrufe zugunsten der Mitwirkung an Genossenschaftlichen Studienzirkeln finden sich in den Lokalauflagen der genossenschaftlichen Volksblätter von **Altdorf**, **Koppigen**, **Lenzburg**, AKG, **Schaffhausen**, AKG, **Worb** sowie **Aigle**, **Isérables**, **Lausanne**, S. C. C. und **Monthey**.

h.

Wir brauchen Genossenschafter und Genossenschafterinnen die ihre Bewegung und deren Ziele kennen

Je mehr Studienzirkel gegründet werden, um so grösser wird die Zahl derjenigen, auf die wir uns in diesen Jahren der heftigsten Anfeindungen und Kämpfe verlassen können.

Studienzirkel bringen für jede Genossenschaft unschätzbare Vorteile.

Bibliographie

Verkaufskunde von Helene Métraux. Verlag H. R. Sauerländer & Co., Aarau. 50 Seiten. Preis Fr. 1.40.

Die Verkäuferin, die ihren Beruf liebt und ernst nimmt, weiss, dass er hohe Anforderungen an sie stellt. Es genügt nicht, gute Warenkenntnisse zu besitzen. Die Bedienung verlangt dazu noch einen geschickten Verkehr mit der Mitgliedschaft. Eine gute Verkäuferin kennt auch die Psychologie der Käuferschaft. Der besondere Wert der Schrift liegt darin, dass sie immer auf das konkret Praktische zielt. Wir werden auf eine Fülle von wichtigen «Kleinigkeiten» aufmerksam. — Das

Schönste aber ist, dass uns die Verfasserin zeigt, «welch reiche Möglichkeiten gerade im Verkäuferinnenberuf liegen und wie man im Dienst am Nächsten volle Befriedigung finden kann». D.

«Nicht vergessen.» * Haben wir die Jahre 1931—1946 schon vergessen? Erinnern wir uns noch an die grosse Krise? An das Jahr des Unheils 1933? An den unseligen Spanischen Bürgerkrieg? An die düsteren Augustwochen 1939? Haben wir unsere Flüchtlinge schon vergessen, die Opfer der Illegalen, den Todesmut der Maquisarden?

An diese und andere Ereignisse erinnert das Werk «Nicht vergessen». Es ist ein 32seitiges, reich illustriertes Heft im Grossformat, als dessen Herausgeber das Schweizerische Arbeiter-Hilfswerk zeichnet.

Der eine Franken, den diese zweifarbige Illustrierte kostet, kommt einem Heim für kriegsgeschädigte Kinder zugute.

Zu beziehen: Im Buch- und Zeitschriftenhandel, z. T. auch in den Konsumläden.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:

	1944/45	1945/46
Bremgarten (Aarg.)	347 700.—	452 000.—
Bremgarten (Bern)	135 900.—	166 000.—
Einsiedeln	604 000.—	674 000.—
Erlach	133 800.—	159 600.—
Hombrechtikon-Feldbach	49 900.—	58 700.—
Ins	324 200.—	346 100.—
Interlaken	1 994 000.—	2 316 900.—
Koblenz	179 100.—	215 700.—
Lengnau b. B.	481 300.—	613 600.—
Leuk (Wallis)	452 000.—	502 000.—
Liestal	3 194 500.—	3 532 800.—
Mollis	311 600.—	337 500.—
Möriken	347 800.—	443 400.—
Netstal	533 000.—	572 000.—
Niederurnen	352 000.—	435 500.—
Schmerikon	188 000.—	214 000.—
Schwarzenburg	263 100.—	285 900.—
Visp	123 500.—	162 700.—

An den Generalversammlungen von **Flawil** und **Rapperswil** wurde der Film «Männer von Rochdale» gezeigt. **Schüpfen** ladet seine Mitglieder zur Besichtigung der Zuckerfabrik Aarberg ein, wobei jedem Mitglied zwei Bahnbillette vergütet werden.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In **Aarau** referierte Frau Kerr über ihre Eindrücke und Erlebnisse in Argentinien. In **Biel** hielt Frl. G. Gröbli, Sekretärin des KFS, einen Vortrag über «Die Marke Co-op». In **Kulm** sprach Frau Bertschi, Präsidentin des Konsumgenossenschaftlichen Frauenvereins Aarau, über «Die Stellung der Hausfrau als Mitglied der Konsumgenossenschaft». Ueber «Die Marke Co-op und die genossenschaftliche Eigenproduktion» referierte in **Küttigen** Frl. G. Gröbli. **Thalwil** ladet zur Besichtigung der Ausstellung von selbstgemachten Weihnachtsarbeiten ein. Frau A. J. Haettenschwiller, Zürich, hielt in **Winterthur** einen Vortrag über «Die Frau zu Hause» — «Die berufstätige Frau». G.

Flawil. *Generalversammlung.* (Korr.) Nach der Zustimmung zum Verkauf einer Liegenschaft wurde die Frage der Ausrichtung zusätzlicher Prämien für bisherige gute Konsumenten behandelt. Nicht zuletzt der Beschluss des Bundesrates über die Erhebung der neuen Wehrsteuerzuschläge, die auch die Genossenschaften in unberechtigter Weise sehr empfindlich treffen, brachte die Verwaltung zum wohlerwogenen Antrag, auf die Ausrichtung von zusätzlichen Prämien zu verzichten. Dieser Antrag begegnete ebenfalls dem einmütigen Verständnis der Mitglieder und wurde ohne Diskussion angenommen.

Wahlen: Von der Verwaltung kamen *O. Forster* und *J. Haltmann* in den Ausstand, während *E. Lattmann* bereits im Laufe des Jahres von der Verwaltung zurückgetreten war. O. Forster beliebte für eine weitere Amtsdauer. Neu in die Verwaltung wurden gewählt *Fritz Ackermann* und *Oskar Wehrlin.* — Präsident *A. Kunz* dankte den beiden zurückgetretenen Genossenschaftern für die während vieler Jahre geleisteten Arbeit.

Es ist zu erwarten, dass in absehbarer Zeit an die Verwirklichung des berechtigten Wunsches, des wöchentlichen Freihalbtages für das Verkaufspersonal einzuführen, herangetreten werden kann, wofür nach angestellten Erhebungen der Mittwochnachmittag in Aussicht genommen würde.

Anschliessend an die Verhandlungen orientierte Herr *Senn* von der Propagandaabteilung des Allg. Consumvereins beider Basel über den neuen *Wehrsteuerbeschluss.*

Die Generalversammlung stimmte einmütig der auf S. 767 wiedergegebenen Resolution zu.

Den Abschluss der Generalversammlung bildete die eindrucksvolle Vorführung des Tonfilms «Die Pioniere von Rochdale».

Oensingen. (Korr.) *Generalversammlung.* Diese war von etwa 220 Personen, zum grössten Teil von Frauen, besucht.

Der Umsatz betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 570 600 Fr., gleich 93 800 Fr. mehr als letztes Jahr. Der Durchschnitt der Warenbezüge beträgt Fr. 1103.80. Im Verlaufe des Jahres wurden die Angestellten bei der V. S. K.-Versicherungsanstalt versichert. Die Hälfte der Einkaufssumme von 23 200 Franken übernimmt die Genossenschaft sowie die Hälfte der Jahresprämien. Die *Bilanz* mit einem Total von 254 100 Fr. erzeigt unter *Aktiven:* Kontokorrent 4000 Fr., Waren und Ausstände 82 100 Fr., Wertschriften 5050 Fr., Immobilien 116 000 Franken. *Passiven:* Depositenkasse 72 500 Fr., 6 ½ % Rabatt 30 000 Fr., Hypotheken 53 000 Fr., Reservefonds 78 600 Fr., Betriebsüberschuss 12 000 Fr.

Die Rückvergütung beträgt wie letztes Jahr mit dem Rabatt wieder 8 %. Dem Reservefonds werden 3000 Fr. und der Sozialfürsorge 600 Fr. zugewandt.

Der Präsident des Verwaltungsrates, Herr *Burkhalter,* orientierte die Versammlung über die Versicherung der Angestellten und verdankte das soziale Verständnis des Verwaltungsrates. Der Verwalter, Herr *Wallimann,* orientierte über die Verhältnisse auf dem Warenmarkt.

Um 9.30 Uhr waren die Traktanden erledigt, und der Vorsitzende, Herr Alfred Schmid, konnte zum gemütlichen Teil überleiten.

Heinrich Zweifel feiert das 25jährige Verwalterjubiläum

(Eing.) Am 1. Dezember konnte Herr Heinrich *Zweifel,* Verwalter des Konsumvereins *Rüti-Tann,* sein Jubiläum für 25jährige Tätigkeit im Dienste des Konsumverein feiern. In einer schlichten Feier mit Vorstand und Frauenkommission wurde dieses Anlasses gedacht und dem Jubilaren der wohlverdiente Dank für sein pflichtbewusstes Wirken ausgesprochen sowie ein nettes Präsent überreicht. Aber auch das Personal hatte ihm am Vortage seinen Arbeitsplatz geschmückt und ihm seine Anerkennung und Hochschätzung durch ein Geschenk und in einem Glückwunschtelegramm zum Ausdruck gebracht.

Herr Verwalter Zweifel hat am 1. Dezember 1921 zu einer für unsern Konsumverein ernsten Zeit seinen Posten angetreten. Mit grosser Umsicht und Energie ging er an sein nicht sehr leichtes Werk, und es gelang ihm in kurzer Zeit, den Konsumverein Rüti-Tann in eine Periode anhaltender Aufwärtsentwicklung und schliesslich zur heutigen Blüte zu bringen. Stets lag ihm das Wohl unserer Genossenschaft am Herzen, und mit nie erlahmendem Eifer hat er in erster Linie danach getrachtet, durch Vermittlung guter und preiswerter Waren unsern Mitgliedern zu dienen. Aber auch die zweckmässige und schöne Ausgestaltung der Verkaufslokale sind ein Beweis seines weitsichtigen Blickes für den Dienst am Mitglied. Die stets aufbauende, korrekte Zusammenarbeit mit Vorstand und Personal legt ebenfalls Zeugnis ab von seiner edlen genossenschaftlichen Gesinnung.

Wir (und alle seine Kollegen und Freunde im Schweizerlande; die Red.) gratulieren dem Jubilaren zu seiner erfolgreichen Verwaltertätigkeit und hoffen, dass es ihm vergönnt sein möge, in körperlicher und geistiger Frische und mit gleicher jugendlicher Begeisterung wie bisher noch recht viele Jahre für unsere schöne Aufgabe zu wirken zu Nutz und Frommen einer dankbaren Mitgliedschaft.

VEREINIGUNG DER KONSUMVEREINSBÄCKEREIEN DER SCHWEIZ, BASEL 2

Programm für den Bäckermeisterkurs

vom 2. bis 15. Februar 1947 in Winterthur

1. Eröffnung des Kurses: Herr Direktor *C. Hersberger;*
2. Referat: «Geschichtliches aus dem Bäckereigewerbe und das Entstehen der Genossenschaftsbäckereien»: Herr Direktor *E. Zulauf;*
3. Die Lebensmittelverordnung im Bäckereigewerbe: Herr *A. Geier;*
4. Vorausberechnung der Ausbeute: Herr *K. Junker;*
5. Errechnung und Aufstellung von Grundzahlen: Herr *K. Junker;*
6. Festlegung der Rezepte für Backversuche. Grossbrotherstellung, Kleingebäck, Feingebäck und Konditorei: Herren *K. Junker, A. Möri, A. Geier, F. Spirig;*
7. Warenkunde: Herren Dr. *W. Büttiker, A. Geier, F. Spirig;*
8. Ausbeuteberechnung: Herr *K. Junker;*
9. Die Trieb- und Teigführung: Herr *A. Möri;*
10. Die Brot- und Kleingebäckkalkulation: Herr *K. Junker;*
11. Der Backprozess: Herr *A. Möri;*
12. Brotfehler und Brotkrankheiten: Herr *A. Möri;*
13. Die Preis- und Gewichtsbestimmung durch die Rezepte: Herr *K. Junker;*
14. Referat über Müllerei und Getreide: Herr Direktor *C. Hersberger;*
15. Referat über Buchhaltung im Bäckereifach: Herr *E. Gaschen;*
16. Betriebsrapporte und Betriebsvergleiche: Herr *K. Junker;*
17. Korrespondenz des Bäckermeisters. Eingaben an die Verwaltung usw.: Herr *A. Möri;*
18. Personalführung: Herr *P. Silberer;*
19. Betriebsführung, ihre wirtschaftliche Gestaltung: Herr *K. Junker;*
20. Praktische Arbeiten: Backversuche in Grossbrot, Klein- und Feingebäck und Konditoreiwaren: Herren *K. Junker, A. Möri, A. Geier, F. Spirig;*
21. Prüfung.

Der Kursbesuch sowie das Schulmaterial ist für die Teilnehmer unentgeltlich. Reise und Unterhalt im Hotel ist Sache der Kursteilnehmer resp. der interessierten Genossenschaften.
Für Quartier wird von der Kursleitung gesorgt.

Die Kurse werden wie bis anhin in der Bäckerei des Konsumvereins Winterthur abgehalten.

Wir laden die Vereine höflich ein, geeignetes Personal zu diesen Kursen abzuordnen. Für die einzelnen Kurse können im Maximum 20 Teilnehmer berücksichtigt werden. Die Berücksichtigung erfolgt in der Reihe der eingehenden Anmeldungen. Ueberschüssige Anmeldungen werden als erste für die Kurse, die im Herbst nächsten Jahres wiederholt werden, vorgemerkt. Wenn für einen Kurs weniger als acht Teilnehmer gemeldet werden, ist die Durchführung nicht möglich.

Anmeldungen erbitten wir unverzüglich an die MSK in Zürich.

Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz

Verein schweiz. Konsumbäckermeister

Direktion der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK), Zürich

Arbeitsmarkt

Angebot

Konsumverwalter, im besten Alter, bilanzsicher, mit langjähriger Erfahrung und nachweisbar erfolgreicher Tätigkeit, sucht umständehalber neuen Wirkungskreis. Eventuell auch Posten als Verwalter-Stellvertreter; würde vorübergehend auch Aushilfsposten in Konsumverwaltung versehen. Eintritt sofort möglich. Zuschriften sind erbeten unter Chiffre S. K. 211 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Tüchtige **Verkäuferin** sucht auf 1. Januar 1947, eventuell später, **Konsumdepot** mit gutem Umsatz (mit Wohnung) zu übernehmen. Beste Referenzen. Offerten erbeten unter Chiffre L. V. 213 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Junger, tüchtiger, in allen Arbeiten der genossenschaftlichen Warenvermittlung vertrauter **Magaziner** möchte seine Stelle wechseln. Seit einigen Jahren auf diesem Gebiete tätig und in ungekündigter Stelle. Offerten mit Lohnangaben sind zu richten unter Chiffre H. H. 216 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Kaufmann, 36jährig, guter Organisator, initiativ, deutsche und französische Korrespondenz, Buchhaltung, gut präsentierend, mit langjähriger Praxis im Innen-, Aussen- und Schalterdienst, sucht sich zu verändern. Offerten sind gefl. zu richten unter Chiffre R. G. 218 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Gesucht wird ein tüchtiger, initiativer **Verwalter** mit Kenntnissen der Lebensmittel-, Schuh- und Manufakturwarenbranche. Eintritt womöglich auf 1. Januar 1947 oder nach Uebereinkunft. Umsatz Fr. 450 000.—. Eigene Bäckerei. Wohnung vorhanden. Befähigte Bewerber wollen ihre Offerten mit Photo, Gehaltsansprüchen und Referenzen sofort, spätestens aber bis 12. Dezember 1946 richten unter Chiffre N. U. 448 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen auf 1. Februar 1947 für unsere Filiale mit einem Umsatz von etwa Fr. 90 000.— tüchtige, jüngere Verkäuferin als **Filialleiterin**. Evtl. tüchtige Verkäuferin für den Hauptladen. Anmeldungen mit den üblichen Unterlagen bis 16. Dezember an die Konsumgenossenschaft Zollikofen (Bn.)

Gesucht per 1. Februar 1947 eine tüchtige, im Rationierungswesen versierte **zweite Verkäuferin** für das **Hauptgeschäft**. Jährlicher Umsatz etwa Fr. 300 000.— mit 4 Verkäuferinnen. Kautionspflichtig. Gehalt gemäss VHTL-Vertrag. Anmeldungen mit Personalien, Photo und Zeugniskopien sowie Angabe der Gehaltsansprüche sind unverzüglich an die Konsumgenossenschaft Lengnau b. B. (Bn.) zu richten.

Wir suchen mit Eintritt per 1. Februar 1947 eine **erste** und eine **zweite Verkäuferin** für unser Hauptgeschäft mit einem Umsatz von zirka Fr. 200 000.—. Die erste Verkäuferin muss vertraut sein mit dem Rationierungswesen. Wir führen sozusagen alle Artikel, die von den Mitgliedern gewünscht werden. Eventuell steht eine schöne Wohnung zur Verfügung. Anmeldungen mit Gehaltsansprüchen, Zeugniskopien und Ausweisen über die bisherige Tätigkeit sind erbeten bis 15. Dezember 1946 an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Laupersdorf (Sol.).

INHALT: Seite